Die Genossenschaften des Schuhmacherhandwerks in Deutschland.

Inaugural-Dissertation
zur
Erlangung des staatswissenschaftlichen Doktorgrades
an der
Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der
Friedrich-Wilhelms-Universität zu Berlin
vorgelegt von

Fritz Heese
Diplom-Volkswirt aus Berlin.

1940

Buchdruckerei Richard Mayr, Würzburg.

J 65

Dekan: Prof. Dr. W o l l e n w e b e r

1. Berichterstatter: Staatssekr. a. D. Prof. Dr. A. M ü l l e r

2. Berichterstatter: Prof. Dr. Ch. L o r e n z

Tag der mündlichen Prüfung: 27. X. 1939

Tag der Promotion: 20. III. 1940.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhaltsübersicht.

	Seite
Einleitung	1
Teil A. Die Voraussetzungen für die Entwicklung von Schuhmachergenossenschaften	2
I. Die wirtschaftliche Lage des Schuhmacherhandwerks	2
1. Die äußeren Verhältnisse	2
2. Die innere Lage	5
3. Die Auswirkungen	8
II. Schuhmacherhandwerk und Schuhindustrie	11
1. Die Gründe für die Überlegenheit des Fabriksystems	11
a) Der Vorsprung der Industrie beim Rohstoffeinkauf	11
b) Die verschiedene Stellung der Produktionsfaktoren	13
c) Die Frage des Absatzes	14
2. Die statistische Gegenüberstellung	15
III. Die Notwendigkeit von Selbsthilfemaßnahmen	17
Teil B. Das Genossenschaftswesen im deutschen Schuhmacherhandwerk	20
I. Geschichtlicher Überblick über die Entwicklung der Schuhmachergenossenschaftsbewegung	20
1. Die Genossenschaftsbewegung bis zur Jahrhundertwende	20
a) Die äußeren und inneren Verhältnisse	20
b) Die rechtliche Lage	22
c) Die Bestandsentwicklung	25

Seite

2. Die Genossenschaften seit 1900 . . . 26
a) Die staatliche Beeinflussung . . . 26
b) Die Arbeit der berufsständischen Organisationen 28
c) Die neuere Entwicklung 29

Teil C. Die Arten der Schuhmachergenossenschaften und ihre wirtschaftliche Bedeutung 31

I. Die Schuhmacherwarengenossenschaften . . 31
1. Die Einkaufsgenossenschaften . . . 32
a) Bedeutung und Organisation . . . 32
b) Die Bestandsentwicklung 33
c) Kapitalaufbau und Geschäftserfolg . . 36
d) Der Verkauf an Nichtmitglieder . . 42
e) Ausblick 42
f) Geschäftsberichte von Schuhmachereinkaufsgenossenschaften 43
g) Der Zentralverband deutscher Schuhmacher-Rohstoffgenossenschaften 45
aa) Die Entwicklung 45
bb) Die Geschäftsergebnisse . . . 48
2. Die Lieferungsgenossenschaften . . . 51
a) Die wirtschaftliche Bedeutung . . . 51
b) Die geschichtliche Entwicklung . . 52
c) Der Aufschwung in neuerer Zeit . . 56

II. Die Produktionsgenossenschaften . . . 59
1. Die Werkgenossenschaften 60
a) Die Bedeutung werkgenossenschaftlicher Einrichtungen 60
b) Die geringe Ausbreitung im Schuhmacherhandwerk 61
2. Die Produktivgenossenschaften . . . 63
a) Die wirtschaftlichen Erwägungen . . 63
b) Die Bedeutungslosigkeit für das Schuhmacherhandwerk 65

Schluß: Zusammenfassende Würdigung 68

Anhang 71

Literaturtverzeichnis 80

Einleitung.

Unter Handwerk versteht man das ganze gewerbliche Betriebssystem, bei welchem der Hersteller handwerklicher Erzeugnisse auch gleichzeitig Eigentümer an den Produktionsmitteln ist und Tauschwerte für Kunden herstellt. Da der Produzent in unmittelbare Beziehung zum Kunden tritt, nennt man diese Produktionsform auch die Kundenproduktion. Da der Handwerker im Besitz der Produktionsmittel ist, wenn auch, wie im Schuhmacherhandwerk meistens im begrenzten Umfang, wird die handwerkliche Betriebsweise als Preiswerk bezeichnet im Gegensatz zum Lohnwerk des Handarbeiters. Diese Unterscheidung hat sich erst in der Neuzeit herausgebildet, im Mittelalter gab es noch keinen Unterschied zwischen Lohn- und Preiswerk.

Das Schuhmacherhandwerk ist eines der ältesten Handwerke überhaupt und hat sich aus dem Bedürfnis des Menschen nach Fußbekleidung gebildet. Solange das Handwerk der unbestrittene Hersteller des anspruchsvolleren Schuhwerks seiner Kunden war, konnte die wirtschaftliche Lage des Schuhmacherhandwerks nicht wesentlich erschüttert werden. Erst das Vordringen des Fabriksystems im 19. Jahrhundert belebte den Gedanken der genossenschaftlichen Selbsthilfe auch im Handwerk. Das Schuhmacherhandwerk verlor seine natürliche Basis des handwerklichen Leistungsprinzips und suchte sich den nur für die Fabrik geltenden Bedingungen der Billigkeit und Spezialisierung anzugleichen, dabei mußte das Fabriksystem Sieger bleiben und das Schuhmacherhandwerk mehr und mehr in die Reparatursphäre abdrängen.

Die Aufgabe dieser Arbeit ist es zu untersuchen, ob die genossenschaftlichen Selbsthilfeeinrichtungen des Schuhmacherhandwerkes die Möglichkeit bieten, die wirtschaftliche Lage der Schuhmacher zu verbessern. Sie will ferner feststellen, wieweit die genossenschaftlichen Organisationen des Schuhmacherhandwerks auch wirklich bis zur Grenze der wirtschaftlichen Möglichkeiten der Handwerksmeister benutzt werden.

Teil A.

Die Voraussetzungen für die Entwicklung von Schuhmachergenossenschaften.

I. Die wirtschaftliche Lage des Schuhmacherhandwerks.

1. Die äußeren Verhältnisse.

Die wirtschaftlichen Erfolge oder auch Mißerfolge des Handwerks werden im wesentlichen durch innere und äußere Verhältnisse beeinflußt. Die ungünstige Gestaltung dieser beiden Elemente und ihre Einwirkung auf das Handwerk macht den rapiden Niedergang des einen oder anderen Handwerkszweiges seit der Mitte des 19. Jahrhunderts verständlich. Eine solche ungünstige Einwirkung dieser beiden Elemente brachte das deutsche Schuhmacherhandwerk, als eines der volkreichsten Handwerke von jeher, bald in wirtschaftliche Bedrängnis.

Die von außen herangetragenen Faktoren, die auf das Schuhmacherhandwerk ungünstig einwirkten, sind in der Umgestaltung der Marktverhältnisse seit der Mitte des 19. Jahrhunderts zu sehen. Der einsetzende Hochkapitalismus, der das gesamte deutsche Wirtschaftsleben einen Umformungsprozeß erleben ließ, veränderte die soziale und wirtschaftliche Lage der Handwerker grundlegend. Dazu bediente er sich der neuen technischen Mittel: der Dampfkraft und der Elektrizität. Sie fanden ihre Anwendung im Fabriksystem, das sich die immer neuen Erkenntnisse der Wissenschaft zu Nutze macht und immer neue Arbeitsverfahren zur Produktionssteigerung und zur Verbesserung der Produktionsmethoden schafft. Diese Wirtschaftsentwicklung hatte den Zug der Bevölkerung vom Lande in die Stadt zur Folge, also einer Zusammenballung der Massen an einzelnen Orten, verbunden mit einer gewaltigen Bevölkerungszunahme. Die einsetzende Uniformierung der Bedürfnisse und die Änderung fast aller Lebensgewohnheiten der Bewohner der Städte hatten zur Folge, daß gesteigerte Anforderungen an die Anpassungsfähigkeit der gewerblichen Wirtschaft gestellt wurden.

Die Ursachen für die wirtschaftlichen Nöte der Handwerker glaubte man auch in den bestehenden politischen Verhältnissen er-

blicken zu können: in der geltenden Zunftverfassung. Es wurde darum schon früh die Aufhebung der Zünfte gefordert, die als die ehemalige Wirtschafts- und Standesvertretung der selbständigen Meister jetzt den Gesellen den Weg zum Meisterwerden verwehrten und die Lehrlingshaltung erschwerten. Dadurch glaubten die Gewerbe, daß ihnen der Konkurrenzkampf mit den Staaten, in denen die Zunftverfassung bereits aufgehoben war, erschwert werde. Als dann die Zunftverfassungen allgemein aufgehoben waren und diese Argumente fortfielen, zeigte sich bald, daß dadurch die Lage des Handwerks keine Besserung erfuhr, die Ursachen folglich doch auf anderem Gebiet liegen mußten.

Nachdem der Handwerkerkongreß in Frankfurt a. M. im Jahre 1848 die Öffentlichkeit auf die unhaltbare Lage des Handwerks hingewiesen hatte, war dieses Problem Gegenstand fortwährender Diskussionen in den Parlamenten. Das Ergebnis war, daß durch Verordnung vom 9. 7. 1849 die Gewerbefreiheit eingeschränkt wurde. Bismarck sprach als Abgeordneter des Preußischen Landtages für die Aufhebung der Gewerbefreiheit, weil er in ihr die Wurzel für die Not der Handwerker sah[1]): „Die Gründe, welche der Verarmung des Handwerkerstandes unterliegen, sind zum Teil der Natur, daß sie außerhalb des Bereichs der Gesetzgebung sich befinden; sei es, daß sie auf veränderten Konsumtions- und Verkehrsverhältnissen beruhen... Jedenfalls beruhen sie zum Teil auf dem Druck, den das Kapital auf die Arbeit ausübt, und auf der Überproduktion, die eine Folge der Gewerbefreiheit gewesen ist... Bei der speziellen Diskussion über den § 23 werde ich mir vorbehalten, den Beweis zu versuchen, daß nur durch den Innungszwang die Handwerker vor einer übertriebenen Konkurrenz geschützt werden können, daß nur durch diesen Zwang die Mehrzahl der Meister gegen die Unterdrückung durch einzelne mit großen Betriebskapitalien versehene Patentmeister geschützt werden können... Es ist wahr, die Gewerbefreiheit mag manche Bequemlichkeit für das Publikum darbieten, sie liefert wohlfeile Waren, aber an dieser Wohlfeilheit klebt vergiftend das Elend und der Jammer des Handwerkers, der seinem Ruin entgegengeht..."

Die Anhänger der Selbsthilfe durch den wirtschaftlichen Zusammenschluß waren dagegen anderer Meinung. So war die Delitzscher Schuhmacherassoziation, die das erste, von Schultze-Delitzsch entscheidend beeinflußte genossenschaftliche Experiment in Deutschland darstellt, an praktischer Erfahrung und politischer Einsicht den Angehörigen des Handwerks zu dieser Zeit weit voraus. Dies ist aus folgendem zu entnehmen:

---

1) Rede am 18. Okt. 1849 im Preuß. Landtage.

„Wir unsererseits sehen den Feind des Handwerks nicht in der Freiheit des Gewerbes, sondern in der Macht des Capitals, gegen welche uns keine Macht zu schützen im Stande ist, Wenn wir es nicht selbst können. Wir müssen uns daher ein Capital zu schaffen suchen durch kräftige Betheiligung an den bereits bestehenden, sowie an allen Orten zu gründenden Vorschußvereinen. Nur dadurch und durch Bildung von gewerblichen Assoziationen wird es dem Handwerkerstande möglich, dem Fabrikwesen die Spitze zu bieten. Wir stimmen daher aus voller Überzeugung für unbeschränkte Gewerbefreiheit"[2]).

Die ersten sieghaften Ansätze der Handwerkergenossenschaften ließen erwarten, daß die Handwerker ihre wirtschaftliche Position gegenüber dem Fabriksystem halten könnten. Aus diesem Geiste heraus ist die angeführte Äußerung der Delitzsch'schen Schuhmacher zu verstehen. Die politischen Zeitumstände trugen dem auch Rechnung, denn durch ein Gesetz des Norddeutschen Bundes von 1868 und durch die Gewerbeordnung von 1869 ist die Gewerbefreiheit wieder im vollen Umfange eingeführt worden.

Auch Schmoller hat rückschauend noch einmal die Fehlüberlegung gekennzeichnet, als ob allein die Gewerbefreiheit für den wirtschaftlichen Niedergang des Handwerks verantwortlich zu machen sei, obwohl sie zuerst von den Handwerkern aus gegenteiligen Gründen gefordert worden war[3]): „Niemals wird man Fanatiker des Prinzips sein dürfen, weil man es immer auch zu einer bestimmten Zeit und in einem bestimmten Staate mit den verschiedenartigsten Menschenkräften und Zuständen zu tun hat. Es wird auch in Zeiten allgemeinster Staatseinmischung Verhältnisse geben, wo freie Bewegung, freie Konkurrenz am Platze ist; auch in Zeiten allgemeinster Gewerbefreiheit wird es Punkte geben, wo staatliche Aufsicht, polizeiliche Vorschriften am Platze sind, weil sie im konkreten Fall die Vorbedingungen gewerblichen Lebens, technische Geschicklichkeit, angestrengte Arbeitsenergie, reelle Ehrlichkeit, die doch auch beim System der Freiheit letzter Zweck sind mehr fördern."

Es kann als feststehend angesehen werden, daß die Veränderung der Produktionsweise durch den technisch-industriellen Fortschritt im 19. Jahrhundert die Not der Handwerker zum größten Teil verschuldet hat. „Die Zunahme an Fabrikbetrieben und Verkaufsläden von Händlern mit gewerblichen Erzeugnissen bedrohte die Selbständigkeit der Handwerker immer mehr. Kein Wunder wahrlich, daß auch dem redlichen und fleißigen Handwerker um seine und der Seinigen Zukunft bange ward"[4]).

---

2) Eilenburger „Nachrichtenblatt" vom 15. 9. 1860.
3) Schmoller, Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im 19. Jahrhundert.
4) Otto, Das deutsche Handwerk, 1903.

2. Die innere Lage.

Die Schwierigkeiten wirtschaftlicher Art im deutschen Schuhmacherhandwerk, die in inneren Verhältnissen ihren Ursprung haben, sind ebenfalls vielfältig. Das Schuhmacherhandwerk gehört zu den traditionsgebundenen Handwerken. Dem Wirtschaftstempo des Hochkapitalismus war das Schuhmacherhandwerk nicht gewachsen, es erwies sich in seinem Anpassungsbestreben als völlig falsch orientiert. Wenn früher der Schuh vom Handwerksmeister in allen seinen Teilen hergestellt wurde, so war es ihm bald nicht mehr möglich, mit den auf mechanischem Wege in den Fabriken arbeitsteilig hergestellten Produkten zu konkurrieren. Der Schuhmachermeister wurde unter den ungünstigsten Umständen in die Reparatursphäre abgedrängt.

Die vorherrschenden Ideen des Liberalismus, das der kapitalistischen Wirtschaft das Primat im Staate zukomme, ließen das Schuhmacherhandwerk nicht seine Aufgaben erkennen. Es glaubte, durch Anpassung an die Billigkeit der Fabrikerzeugnisse eine bescheidene Existenz fristen zu können. Der handwerkliche Leistungsgedanke war fast völlig vergessen. Gerade das Schuhmacherhandwerk kann durch Leistung und gutes handwerkliches Können seine verlorenen Arbeitsgebiete zum Teil zurückgewinnen. Die Hervorhebung des Leistungsgedankens und nicht die krampfhafte Anpassung an die kapitalistische Produktionsweise oder das resignierte Abgleiten in die Reparatursphäre hätte den eintretenden Umschichtungsprozeß im Schuhmacherhandwerk in diesem Umfang unmöglich gemacht.

Viele Untersuchungen geben eine Schilderung der Verhältnisse unter denen dieser Umschichtungsprozeß vor sich ging: „Daß in den vierziger und fünfziger Jahren ein Notstand des Handwerks vorhanden war, sah jeder, der sich Mühe nahm, einmal den Ort der Wirksamkeit der Handwerker zu betreten. Der Mann saß da, über seine Arbeit gebückt, im engen, schlecht gelüfteten Raum und mühte sich ab auf Tod und Leben; galt es doch wieder einmal die morgen fälligen Zinsen, die sein Gläubiger zu verlangen hatte, herauszuwirtschaften"[5]).

Ein anderer Forscher kennzeichnet die wirtschaftliche Lage der Schuhmacher in noch schärferer Weise: „Der hungernde, verarmte Schuhmacher mit zahlreicher Kinderschar ist im Armenwesen der Stadt eine fast typische Erscheinung"[6]).

Der eigentliche Reparaturschuhmacher wird zum typischen Vertreter des Handwerks im 20. Jahrhundert; er arbeitet allein oder mit einem Gesellen, denn mit dem Abgehen vom Leistungsgedanken

5) Knittel, Beiträge zur Geschichte des deutschen Genossenschaftswesens, 1895.
6) Schmoller, aaO. S. 630.

überließ der Schuhmacher der Industrie widerstandslos die Arbeitsgebiete. Mit der Serienherstellung von ständig wechselnden Modeschuhen wuchs auch das Bedürfnis nach Reparaturen. So war es denn die logische Folge, daß mit den Betriebsformen des Hochkapitalismus auch bald die Reparaturen kaufmännisch betrieben wurden. Dem Schuhmacherhandwerk erwuchs bald eine starke Konkurrenz in Gestalt der Schnellbesohlanstalten, die sich besonders in den Großstädten nach dem Kriege ausbreiteten. Sie trugen noch dazu bei, die wirtschaftliche Lage vieler Kleinmeister weiterhin zu verschlechtern, sodaß die Kategorie der sogenannten Flickschuster sich ständig vergrößerte. Es sind dies alle die Kleinmeister, die von den Reparaturen allein nicht mehr leben können und darum auf Nebenerwerb angewiesen sind. Sie bekleiden beispielsweise nebenbei den Posten eines Portiers, leisten Botendienste oder andere Nebenarbeiten und bilden in ihrer Gesamtheit die unrentablen Betriebe des Schuhmacherhandwerks.

Eine Kategorie von Schuhmachern, die sich in den Städten etwa in gleicher Zahl gehalten hat, sind die Schuhmacher, die neben Reparaturen noch Maßarbeiten liefern und einen Laden dabei haben, in dem sie neben ihren eigenen Erzeugnissen auch Fabrikschuhe verkaufen. Es ist nur zu natürlich, wenn Flender unter dem Einfluß der liberalistischen Wirtschaftslehre diese Kategorie die „Elite des Schuhmacherhandwerks" nennt, da sie eine gute wirtschaftliche Position besitzt.

Das Ideal des unter der tatkräftigen Führung des Reichs-Innungsmeisters H e ß stehenden Schuhmacherhandwerks ist jedoch der Leistungsbetrieb und nicht der Handelsbetrieb. Den Leistungsgedanken vertritt in seiner reinsten Form der Orthopädieschuhmacher, der darum als der gesunde Kern des Schuhmacherhandwerks anzusprechen ist, von dem aus die Wiedergewinnung verlorener Arbeitsgebiete vorangetrieben wird durch Leistung und Ausbildung eines fähigen Nachwuchses.

Weitere Gründe für die schlechte wirtschaftliche Lage der Schuhmacher werden vielfach mit Recht in der Überfüllung des Handwerks gesehen. In keinem anderen Handwerk war das Selbständigwerden so leicht gemacht, wie im Schuhmacherhandwerk, wo sich die Gesellen mit einem ganz geringen Kapital eine Reparaturwerstatt eröffnen konnten. Diese Erscheinung nahm besonders bedrohliche Ausmaße während der Wirtschaftskrise der Nachkriegszeit an, da sich die arbeitslosen Gesellen kurzerhand selbständig machten. Zur Kapitalarmut kam das meistenteils geringe fachliche Können und die Unfähigkeit zur Führung eines kaufmännischen Unternehmens, wie es ein Handwerksbetrieb darstellt. Dazu kommt die ständige Verbesserung der Technik, gegen die die kapitalarmen Schuhmacher nicht im entferntesten aufkommen konnten, und die sich besonders

die Schnellreparaturwerkstätten zu Nutze machten, die auch durch eine ganz andere Arbeitsteilung höhere Leistungen zu niedrigeren Preisen bieten konnten. Diese Werkstätten übernahmen besondere Fabrikationsmethoden, so das „Ago" Klebeverfahren, das auf teilweise mechanischem Wege in kürzester Frist eine größere Anzahl Schuhe zu besohlen ermöglicht. So kann sich der kleinere Schuhmacher nur erhalten, wenn er bei diesem ungesunden Konkurrenzkampf seine eigene Arbeitszeit nicht rechnet und somit oftmals einen unbegrenzten Arbeitstag hat.

Den fehlenden Kenntnissen der Schuhmacher auf fachlichem und betriebswirtschaftlichem Gebiet versuchten die berufsständischen Organisationen schon frühzeitig abzuhelfen, so durch Einrichtung von Fachkursen und Fortbildungsschulen. Gerade in neuerer Zeit haben die zuständigen Stellen der Frage der fachlichen Ausbildung die größte Aufmerksamkeit geschenkt. Bei einer Lehrlingszahl von 15 065 im Jahre 1938 im Schuhmacherhandwerk ist diese Frage allerdings von der größten Bedeutung. So sind in den letzten Jahren einige Reichsfachschulen des Schuhmacherhandwerks entstanden, die einen qualifizierten Nachwuchs schulen sollen. „Unsere Reichsfachschule i. B. ist und bleibt „unsere Reichsfachschule". Sie wird nach wie vor ihre Aufgabe der Berufserziehung nach nationalsozialistischen Grundsätzen vornehmen... Nicht geschenkt wurde dem deutschen Schuhmacherhandwerk die Schule, sondern abgedarbt von dem an sich spärlichen Einkommen allein aus dem Gedanken, als pflichtbewußter Schuhmachermeister gegenüber seinen Kindern zu handeln und im besonderen dem Vaterland zur Schaffung eines kräftigen, fachlich gut durchgebildeten Nachwuchses zu dienen"[7]).

Wenn die Entwicklung der wirtschaftlichen Lage des Handwerks in der Vorkriegszeit durch den technisch-industriellen Fortschritt laufend beeinflußt wurde, so ist nach dem Kriege „die grundlegende Wandlung in der Stil- und Geschmacksrichtung" dafür ausschlaggebend. Beim Schuhmacherhandwerk tritt die Uniformierung des Bedarfs hinzu, denn der auf eine gewisse Anzahl von Modellen beschränkte Bedarf an Schuhwerk kann von einigen wenigen Schuhfabriken vollauf gedeckt werden, außer dem Bedarf für mißgestaltete und empfindliche Füße, für deren Bedarf die hochqualifizierte Kategorie der Orthopädieschuhmacher arbeitet. Das Schuhmacherhandwerk muß darum versuchen, durch Hervorkehrung des Leistungsgedankens die verlorenen Arbeitsgebiete zurückzugewinnen.

Wie man immer noch versucht, die Formen der kapitalistischen Produktionsweise mit denen der handwerklichen zu koppeln, geht aus folgendem hervor: „Imponierend ist ein Vorstoß des Schuh-

7) Reichsinnungsmeister Heß 1937 in einer Bekanntmachung des Reichsinnungsverbandes über die Schulfrage.

macherhandwerks. Es hat sich zum Ziel gesetzt, durch Herstellung eines sogenannten „Volksschuhes", eines Mitteldings zwischen dem Maßschuh und dem Fabrik- oder Ladenschuh, Kunden, die bisher Fabrikschuhe getragen haben, für das Handwerk zurückzugewinnen, um sie bei Besserung der wirtschaftlichen Lage wieder dem Maßschuh zuzuführen"[8]).

3. Die Auswirkungen.

Die für das Schuhmacherhandwerk ungünstigen Verhältnisse mußten sich schließlich auf den Bestand dieses Handwerkszweiges auswirken.

Die Entwicklung innerhalb der Schuhmacherbetriebe ging ständig auf die Verkleinerung der Betriebsgrößen. Der Vergleich der Gewerbezählungen von 1875 und 1882 ergibt eine leichte Zunahme der Kleinbetriebe. Bei den Mittelbetrieben ist jedoch eine Abnahme der beschäftigten Personen festzustellen. Die Tendenz ging unverkennbar auf eine Abnahme der Gesellenbetriebe und auf eine Vermehrung der Kleinbetriebe, unter denen wieder die Alleinbetriebe überwiegen. „Ein Vergleich zwischen den in den Gewerbezählungen von 1882 und 1895 angegebenen Zahlen ergibt, daß die Gehilfenbetriebe sich um 20% von 84 597 auf 67 726 vermindert haben, während die Alleinbetriebe mit 169 434 noch eine Steigerung um 6252 Betriebe erfuhren. Die letzte Gewerbezählung im Jahre 1907 zeigt die Auflösung der Betriebe in steigendem Umfange; die Statistik enthält für die Gruppe „Schuhmacher" folgende Angaben:

Zahl der Betriebe im ganzen	200362
Davon sind Betriebe mit 1 Pers.	140090
2 „	35411
3 „	11790
4 bis 5 „	4818

Wie ersichtlich, umfassen die Alleinbetriebe ungefähr 3¼ aller bestehenden Schuhmachereiwerkstätten; oder 70% (1882: 52%) aller selbständigen Schuhmacher arbeiten ohne Gehilfen. Die Gesellenbetriebe weisen daher — der Zahl der in ihnen beschäftigten Personen gestaffelt — verhältnismäßig nur geringe Zahlen auf; während die Betriebe mit 2 Personen noch eine relative Bedeutung mit 17,7% zeigen, machen die mit 3 Personen nur 5,8% und mit 4—5 Personen 2,4% der Gesamtbetriebe aus[9]).

Die Entwicklung des Schuhmacherhandwerks in der Nachkriegszeit hat gewisse Berührungspunkte mit der Lage des Handwerks

8) Deutsches Handwerk 1935 S. 166.

9) Flender, Entwicklung und Bedeutung des Genossenschaftswesens im Schuhmacherhandwerk, 1923, S. 8/9.

allgemein. „Die Untersuchungen der Handwerkskommission des Enquete-Ausschusses in den Jahren 1926 bis 1930 setzten es sich zum Ziel, die Wirkungen von Strukturwandlungen auf das Handwerk festzustellen. Das Ergebnis dieser Untersuchung war die Feststellung, daß das Handwerk insgesamt zahlenmäßig keine Einbuße erlitt. Einzelne Handwerkszweige verloren indessen in erheblichem Umfang Arbeitsgebiete"[10]).

Zu den Handwerken, die Arbeitsgebiete an die Industrie verloren haben, gehört das Schuhmacherhandwerk. Die Betriebszählung von 1925 im Vergleich zu denen der Jahre 1907 und 1895 stellt die weitere Entwicklung des Schuhmacherhandwerks in der angegebenen Richtung fest.

Die Zahl der beschäftigten Personen im Schuhmacherhandwerk betrug[11]):

1895	1907	1907	1925
345712	285416 — 17,4%	263724	239778 — 9,1%

Es entfielen auf:

Alleinbetriebe	Betriebe mit 1—3 Beschäftigten	4 u. 5. Besch.	6 u. mehr Besch.
100274	94439	26665	13804

Es bestanden lt. Gewerbezählung von 1933 folgende Schuhreparaturwerkstätten auf die Anzahl der beschäftigten Personen aufgegliedert[12]):

Anzahl der Betriebe	insges.	v. H.	Personen insges.	v. H.
	156932			
Davon Alleinbetriebe	125397	79,9	125397	61,8
2 und 3 Personen	28974	18,5	63976	31,5
4 und 5 „	2090	1,3	8895	4,4
6 bis 20 „	454	0,3	3480	1,7
21 bis 50 „	11		311	0,2
51 bis 100 „	2		166	0,1
101 bis 1000 „	4		596	0,3

10) Deutsches Handwerk, 1935, S. 164.
11) Statistik des Deutschen Reiches, 1925, Bd. 418, S. 74.
12) Statistik des Deutschen Reiches, 1933, Bd. 466, S. 75/76.

Es ergibt sich nach dieser Zählung eine Schuhmachereibevölkerung von 202 821 Personen (1895: 345 712; 1907: 263 724; 1925: 239 778).

Die Zählung von 1933 im Vergleich mit der letzten Zählung der Vorkriegszeit von 1907 gibt ein erschreckendes Bild von dem Umfange in dem das Schuhmacherhandwerk Arbeitsgebiete an die Industrie verloren hat. Im weiteren Verlauf dieser Entwicklung hat die Zahl der Gesamtbetriebe 1933 gegen 1925 um 78 250 abgenommen. Ein klares Bild von der Zahl der Alleinbetriebe 1933 im Verhältnis zu 1925 läßt sich nicht gewinnen, da die Statistik von 1925 neben den Alleinbetrieben noch eine Abgrenzung der Betriebe von 1 bis 3 Beschäftigten vornimmt, statt der Trennung von 2 bis 3 Beschäftigten neben den Alleinbetrieben, wie in der Statistik von 1933.

Die Abnahme der Gesamtbetriebe beträgt 1933 gegen 1907 43 430 = 21,2% und die der konkurrenzschwachen Alleinbetriebe eine solche um 14 693 = 10,5%. In ganz erheblichem Umfange sind die Mittelbetriebe zurückgegangen: Die Gehilfenbetriebe mit 2 und 3 Beschäftigten um 18 227 = 38,6% und die mit 4 und 5 beschäftigten Personen um 2728 = 56,6%.

Nach 1933 hat die Zahl der Schuhmachereibetriebe wieder eine leichte Zunahme erfahren, was auf den festen Glauben an die staatlich gelenkten Wirtschaftsmaßnahmen zurückzuführen ist. Die allgemeine Initiative auf allen Gebieten des Wirtschaftslebens hat sich auch auf das Schuhmacherhandwerk ausgewirkt.

Die Zahl der Schuhmacher, Orthopädieschuhmacher, Schäftemacher und Stepper[13]):

1926	1931	1936	1926/31	1931/36
144377	147465	156946	+ 0,1	+ 6,4

Inzwischen ist dieser Prozeß gemessen an 1933 wieder rückläufig.

Der Größenordnung der Handwerkszweige nach stehen die Schuhmacher an 2. Stelle[14]):

1. Damenschneider	169306	in v. H. Ges.zahl	10,2
2. *Schuhmacher*	*156946*		*9,5*
3. Herrenschneider	124479		7,5
4. Tischler u. v. Berufe	115614		7,0
5. Fleischer	108038		6,5
6. Bäcker	106587		6,4
7. Friseure	97000		5,0

13) Deutsches Handwerk vom 8. 1. 1937, Nr. 1, S. 12/13.
14) desgl.

8. Maler	85293	5,2
9. Maurer u. v. Berufe	73682	4,5
10. Schmiede	62004	3,8
	1098949	66,5
Übrige Handwerkszweige		33,5

Es hat sich gezeigt, daß das Schuhmacherhandwerk unter der starken Übersetzung leidet. Die Zahl der kranken Betriebe ist so groß, daß ihre Sanierung den Aufbau eines gesunden Schuhmacherhandwerks verhindern würde. Andernfalls benötigt die Industrie Arbeitskräfte, die ihr durch die Stützung untüchtiger Betriebe entzogen werden. Die zuständigen Organisationen sind deshalb an der Arbeit die existenzunfähigen Betriebe zu liquidieren[15]).

II. Schuhmacherhandwerk und Schuhindustrie.

1. Die Gründe für die Überlegenheit des Fabriksystems.

a) Der Vorsprung der Industrie beim Rohstoffbezug.

Wie bereits festgestellt wurde, ist dem Fabriksystem ein verheerender Einbruch in die Arbeitsgebiete des Schuhmacherhandwerks gelungen. Da der gesamte Fabrikationsprozeß beim Fabrikschuh auf die Maschine übergegangen ist, konnte das Schuhmacherhandwerk mit geringen Ausnahmen in die Reparatursphäre abgedrängt werden. Die schon erwähnte Uniformierung des Bedarfs an Massenschuhartikeln hat das übrige getan, um der Schuhindustrie einen unbestrittenen Platz zu sichern. Es wird dem Handwerk nicht gelingen, gegen die Überlegenheit des Fabriksystems aufzukommen; das Problem liegt folglich in der Frage, ob das Handwerk gegenüber der Schuhfabrik konkurrenzfähig gemacht werden kann, oder ob es alle Kräfte für die Verteidigung seiner Position einsetzen muß. Vorerst ist zu untersuchen, worin die Überlegenheit des Fabriksystems gegenüber dem Handwerk liegt.

Diese Überlegung beginnt bereits beim Einkauf der Rohstoffe. Der „Generalbericht" hatte diesen Punkt als entscheidenden Unterschied zwischen dem Betriebserfolg des Fabriksystems gegenüber dem des Handwerks festgestellt: DasFabriksystem war in der Lage, die gesteigerten neuen Bedürfnisse zu befriedigen, machte aber dabei nicht halt, sondern griff immer mehr in die Absatzsphäre des Handwerks hinein. Die auf kapitalistischer Grundlage arbeitenden

15) Völkischer Beobachter vom 10. 3. 1939.

Fabriken konnten die benötigten Rohstoffe in größeren Mengen zu erheblich billigeren Preisen als der Handwerker beziehen. Diese Tatsache wirkte sich auf den Betriebserfolg aus, besonders beim Schuhmacherhandwerk, bei dem der Anteil der Materialkosten 35—40% beträgt[16]).

Aber nicht nur die Höhe des Anteils der Materialkosten ist für den wirtschaftlichen Erfolg allein ausschlaggebend, denn sonst wäre in den meisten Fällen die Schaffung von genossenschaftlichen Einkaufseinrichtungen ausreichend, um das Schuhmacherhandwerk der Schuhfabrik an die Seite zu stellen. Der Vorteil des Fabriksystems liegt in der Ausnutzung von betriebswirtschaftlichen Gegebenheiten, die eben nur in der konzentrierten Betriebsform der Fabrik entwickelt werden können: „Der Einkauf kleiner Mengen wird weiter verteuert durch die für geringe Qualitäten unverhältnismäßig großen Bezugsspesen, und innerhalb des Betriebes weiter durch die auf die Materialeinheit entfallende, im Vergleich zum konkurrierenden Großbetrieb längere „Arbeitszeit des Einkäufers". Ein wenig beachteter, doch heute außerordentlich wichtiger Faktor, der sich bis in den Einzelhandel hinein sehr bemerkbar macht, ist weiter die Unmöglichkeit für den einzelnen Kleinbetrieb, Marktbeobachtung und Marktanalyse zu treiben und damit eine Urteilsfähigkeit zu erhalten, inwieweit die Lage des Marktes den Betriebserfolg von vorneherein bestimmt. Jedenfalls fängt die Ursache der Unrentabilität manches Handwerksbetriebes durchaus nicht erst bei der unvollkommenen Produktionstechnik an, sondern meistens sehr viel früher, nämlich beim Einkauf, wie vergleichende Kalkulationen bewiesen haben"[17]).

Am Beginn der ersten Schuhmacherassoziation stand der Streit zwischen dem Schuhmacherhandwerk und dem Gerberhandwerk in Eilenburg. Der Grund zu diesem Streit ist lediglich die Preisfrage. Die Gerber wollten das Leder nicht billiger hergeben, und die Assoziation konnte den Schuhmachern bei auswärtigem Bezug in größeren Mengen billigeres Leder verschaffen. Bei diesem Streit stand die auch heute noch aktuelle Frage zur Diskussion, ob die genossenschaftliche Selbsthilfeeinrichtung der Schuhmacher einen Handel betreibe. Die Gerber bejahten dies, während die Schuhmacher diese Behauptung mit Recht bestritten, denn die Mitglieder „dienen sich nur in einem echt brüderlichen Sinne, mit den eingekauften Produkten gegenseitig", heißt es in einer Eingabe an den Gewerberat.

Kaum zwei Jahrzehnte darauf wurde auch das Gerberhandwerk vom Fabriksystem erfaßt und in noch höherem Maße, als das Schuhmacherhandwerk in eine sehr bescheidene Position zurückgedrängt.

16) Das deutsche Handwerk, Generalbericht, I. Bd. 1930, S. 227.
17) Dr. Schwellenbach, Die Handwerker-Warengenossenschaften 1933, S. 2.

Seit etwa 60 Jahren gibt es die Schnellgebereien, die eine ganz andere Organisation des Absatzes erfordern. So wurde der Handel das Bindeglied zwischen dem erzeugenden und dem verarbeitenden Ledergewerbe. Den verschiedenen Betriebsgrößen des Handwerks stehen die unterschiedlichen Betriebsgrößen des Handels gegenüber. Die Mittelbetriebe mit größerem Lederbedarf decken diesen in der Lederhandlung, die das Leder in ganzen Croupons abgibt, während die Kleinstbetriebe die Lederausschnitthandlung aufsuchen. Wenn die Mittelbetriebe des Schuhmacherhandwerks bei ihren größeren Einkäufen, als es dem Kleinmeister möglich ist, schon eine erhebliche Kostensenkung erfahren, um wieviel größer muß demnach der Vorteil des Großeinkaufs von Rohstoffen bei einer Schuhfabrik gegenüber dem Handwerk sein?

b) Die verschiedene Stellung der Produktionsfaktoren.

Weiterhin ist für die Überlegenheit des Fabriksystems gegenüber der handwerklichen Produktion die verschiedene Bedeutung der Produktionsfaktoren ausschlaggebend. Der Produktionsfaktor Boden tritt bei dieser Betrachtung zurück, da er nur für den Betriebsumfang Bedeutung hat.

Ungleich wichtiger ist die Bedeutung des Faktors Kapital. Das Handwerk ist fast nur auf die Kundenproduktion eingestellt, obwohl auch das Schuhmacherhandwerk schon immer eine gewisse Marktproduktion kannte. Bei der vorherrschenden Kundenproduktion ist ein Kapital bei der Betriebsgründung und seiner Fortführung nur in beschränktem Maße notwendig. Die benötigten Rohstoffe können auf Kredit bezogen und nach Bezahlung durch den Kunden für das fertiggestellte Produkt an den Lieferanten bezahlt werden. Wobei der gesunde Handwerksbetrieb den Kredit nur als Mittel betrachten darf, seine Geschäftsbasis zu erweitern, denn wenn der Kredit nicht kaufmännisch gemeistert wird, ist der Betrieb dem Untergang verfallen. Die Fabrik dagegen arbeitet fast ausschließlich für den Markt. Das in einer Schuhfabrik investierte konstante Kapital in Form von Maschinen, Gebäuden, Werkzeugen muß während des Betriebsablaufs unablässig in Benutzung sein, wenn nicht erhebliche Kosten den Absatz der Produkte unmöglich machen sollen. Wenn in einer Periode des Wirtschaftsaufschwunges die Fabriken veranlaßt werden, zur Deckung neuer Nachfrage neue Produktionsstätten zu erstellen, so wird in den Zeiten des zurückgehenden Bedarfs das Kapital dazu drängen, den Bedarf künstlich zu wecken, z. B. durch neue Modeschöpfungen oder aber die Fabrik ist gezwungen, Einsparungen beim variablen Kapital vorzunehmen. Das kapitalstarke Fabriksystem wird in jedem Fall dazu drängen, über die Mode neue Arbeitsgebiet zu erobern, und zwar stets auf Kosten

des Handwerks. Eine Erfahrung, die das Schuhmacherhandwerk sehr oft zu seinem Nachteil machen mußte.

Der Produktionsfaktor Arbeit nimmt im leistungsstarken Schuhmacherbetrieb eine beherrschende Stellung ein. Hier wird der bestellte Schuh nur mit den allernotwendigsten Maschinen vom Handwerksmeister mit der Hand angefertigt, wobei der Schaft noch infolge falscher Spezialisierung beim Schäftemacher bestellt wird. Wenn beim Fabriksystem eine Kostensenkung bei Vollbeschäftigung eintritt, kann der Handwerksmeister eine solche oftmals nur erreichen, wenn er seine eigene Arbeitszeit nicht rechnet. Für das Fabriksystem steht die Bedeutung des Faktors Arbeit erst nach dem Faktor Kapital, nichtsdestoweniger sucht das Fabriksystem die günstigste Anwendung des Produktionsfaktors Arbeit zu erreichen. Die Fabrik wendet eine bis ins kleinste durchorganisierte Arbeitsteilung an, indem jeder Arbeiter nur einen Arbeitsvorgang erledigt, der durch Anwendung von Hilfsmaschinen, wie Nagel-Nähmaschinen, Walzmaschinen, Kappenschärfmaschinen, Poliermaschinen und anderen weitgehend mechanisiert ist. In einer unglaublich kurzen Zeit wird daher der Schuh vom Rohstoff bis zum versandfertigen Endprodukt hergestellt. Der Unterschied gegenüber dem Handwerksbetrieb besteht in der leitenden Arbeit.

c) Die Frage des Absatzes.

Weiterhin liegt die Überlegenheit des Fabriksystems in der Organisation des Absatzes. Ebenso wie das Fabriksystem die Einschaltung des Handels zwischen erzeugendem und verarbeitendem Ledergewerbe zur Folge hatte, schaltet es den Groß- und Kleinhandel beim Absatz der fertigen Schuhe ein. Auf die Gestaltung des Preises kann es durch die Beherrschung des Produktionsfaktors Kapital den erwünschten Einfluß ausüben; das Fabriksystem trägt also nur ein Produktionsrisiko. Der Absatz des Handwerks ist fast nur das Kundengeschäft. Der Kunde bringt die Bestellung auf Maßschuhe oder auf Ausführung von Reparaturen. Der Handwerksmeister hat folglich einen individuellen Bedarf zu befriedigen, er steht in persönlicher Beziehung zum Kunden und trägt ohne vorherige Vereinbarung das Paßformrisiko. Dies hat wieder den Nachteil, daß die Borgunsitte den Handwerker gleichfalls zum Borgen zwingt und dadurch einen teueren Einkauf zur Folge hat. Bei geringem handwerklichem Können des Schuhmachermeisters wird der unzufriedene Kunde gleichfalls zum Industrieschuh greifen. Die Frage des handwerklichen Könnens steht darum für den Schuhmacher im Vordergrund, um die vom Handwerk entwickelten Selbsthilfeorganisationen für die Verbesserung der wirtschaftlichen Lage der Schuhmacher wirksam werden zu lassen.

2. Die statistische Gegenüberstellung.

Die Schuhindustrie beschäftigte 1925 363 000 Personen. Die Leistungsfähigkeit der großen Schuhindustriebetriebe geht aus der Zahl der Alleinbetriebe hervor, die allein 102 000 von 166 000 Niederlassungen beträgt. 60 000 sind kleine Betriebe mit weniger als 6 beschäftigten Personen, die zusammen etwa 225 000 Personen beschäftigen. Die übrigen 4000 Großbetriebe beherrschen demnach den Markt. Diese Feststellung wird gestützt durch die Zahl der Motorenbetriebe, die von den 162 000 kleinen Betrieben nur 5800 betrug mit einer durchschnittlichen Kraftmaschinenleistung von 1,3 PS. Der Hauptteil der maschinellen Antriebe entfällt auf die größeren Fabriken mit über 50 Beschäftigten mit durchschnittlich 56 PS auf den Betrieb, während auf die Betriebe mit 6 bis 50 beschäftigten Personen durchschnittlich 3,5 PS entfallen.

Die Niederlassungen der Schuhmacherei und Schuhindustrie nach Größenklassen (örtl. Einheiten)[18]).

Größenklassen	Niederlassungen	v. H.	Personen	v. H.	Kraftmasch. leist. PS	v. H.
0—5 Pers.	162198	97,6	225042	58,4	7845	13,8
6—50 „	3285	2,0	42800	11,1	11631	20,4
über 50 „	675	0,4	117506	30,5	37405	65,8
	166158	100,0	385348	100,0	56881	100,0

Standorte der Schuhindustrie waren 1925 Sachsen, die Rheinprovinz, die bayr. Pfalz, Württemberg, Berlin und Hessen-Nassau. Heute stehen die Saarpfalz und Weißenfels als Standorte der Schuhindustrie an führender Stelle.

Die Betriebs- und Gewerbezählung von 1933 gibt einen Überblick über den Betriebsumfang der Schuhfabriken. Die ebenfalls durchgeführte Aufteilung nach beschäftigten Personen läßt einen Vergleich mit der Schuhmachereibevölkerung zu: 97 382 (202 821). Die Zahlen lassen ermessen, wie unmöglich es erscheint, daß das Handwerk wieder je in die Arbeitsgebiete der Industrie einzudringen vermag. Erschwerend für das Handwerk ist die Tatsache, daß die Industrie dazu übergegangen ist, in den eigenen Großverkaufsstätten der Städte das Reparaturgeschäft in den Kreis ihres Arbeitsgebietes einzubeziehen.

18) Statistik des Deutschen Reiches, 1925, Bd. 418, S. 70.

Die Herstellung von Lederschuhen.

Anzahl der Betriebe		v. H.	Personen insgesamt	v. H.
insgesamt	5324			
Davon Alleinbetriebe	2466	46,3	2466	2,5
2 und 3 Personen	1257	23,6	2937	3,0
4 und 5 „	431	8,1	1885	1,9
6 bis 20 „	585	11,0	6276	6,5
21 bis 50 „	245	4,6	7797	8,0
51 bis 100 „	156	2,9	11271	11,6
101 bis 1000 „	175	3,3	46439	47,7
mehr als 1000 „	9	0,2	18311	18,8

„In der Lederschuhherstellung spielen die Kleinbetriebe nur eine untergeordnete Rolle. Die Größenklassen 1 bis 3 Personen vereinigen zwar mehr als ⅔ (69,9 v. H.) aller Niederlassungen auf sich; es handelt sich jedoch hierbei zum großen Teil um Hausgewerbe und Heimarbeiterbetriebe, die für Schuhfabriken Teilarbeiten, wie Steppen, Wenden u. a. verrichten. Der Personenzahl nach stehen dementsprechend auch die mittleren und größeren Betriebe im Vordergrund. 78,1 v. H. der Gesamtbelegschaft entfallen auf Betriebe mit mehr als 50 Beschäftigten“[19]).

Aus der folgenden Aufgliederung nach der Verwendung von Kraftmaschinen lassen sich weitgehende Schlüsse auf die verschiedene Stellung der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital im Handwerk und in der Industrie ziehen:

Die Verwendung von Kraftmaschinen in Handwerk und Industrie.

PS auf die Betriebe	im Handwerk	v. H.	i. d. Industrie	v. H.
insges.	27230		45909	
.. .. Alleinbetriebe	12699	46,6	336	0,7
„ „ 2 und 3 Personen	11092	40,7	1366	3,0
„ „ 4 und 5 „	2118	7,8	993	2,1
„ „ 6 bis 20 „	1063	3,9	3981	8,7
„ „ 21 bis 50 „	104	0,4	4344	9,5
„ „ 51 bis 100 „	13	0,1	5723	12,5
„ „ 101 bis 1000 „	141	0,5	19373	42,2
„ „ mehr als „	—	—	9793	21,3

19) Statistik des Deutschen Reiches, Bd. 466, 1933, S. 76.

„Die Lederschuhfabriken verwenden zum größten Teil Kraftmaschinen. ... Aus der Größengliederung und der Kraftmaschinenverwendung geht bereits hervor, daß sich bei den Reparaturwerkstätten die Handwerksarbeit in großem Umfange erhalten hat, während in den Schuhfabriken die Arbeit weitgehend mechanisiert ist. In den Reparaturwerkstätten haben demzufolge die männlichen Arbeiter zum größten Teil eine regelrechte Lehre durchgemacht, während die Schuhfabriken teilweise nicht nur mehr weibliche als männliche Arbeiter beschäftigen, sondern unter den männlichen Arbeitern in erster Linie angelernte und ungelernte Kräfte bevorzugen"[20]).

III. Die Notwendigkeit der genossenschaftlichen Selbsthilfemaßnahmen.

Von jeher war die Gemeinschaftsbildung in Notzeiten die letzte Rettung in der menschlichen Gesellschaft, wenn auch nur eine der drei Arten der Gemeinschaft einem solchen Zusammenschluß günstig gewesen ist: „Die Gemeinschaft des Blutes, des Ortes und des Geistes oder Verwandtschaft, Nachbarschaft, Freundschaft, die alle drei aus der Familie hervorgehen"[21]).

Wir haben festgestellt, daß die Ursachen der sich ständig verschlechternden wirtschaftlichen Lage der Handwerker im 19. Jahrhundert in den technischen Umwälzungen zu suchen sind, die die Ausbreitung des Fabriksystems begünstigten. Neben Schulze-Delitzsch waren es Raiffeisen und mit Einschränkung auch V. A. Huber, die gegenüber der durch die vermehrte Anwendung von Dampfkraft und Elektrizität begünstigten Entwicklung des Fabriksystems den genossenschaftlichen Zusammenschluß der Handwerker als ein Heilmittel erkannten. Indem die Pioniere des deutschen Genossenschaftswesens zurückgriffen auf die alten germanischen Rechtsformen des genossenschaftlichen Familienverbandes, gelang es ihnen, die erhaltungswürdigen Berufe vor dem Untergang in die Großbetriebe zu bewahren und in annehmbarer Weise in die neuen Formen des Wirtschaftsbetriebes überzuleiten.

Die Voraussetzung für die Genossenschaftsbildung ist die Beobachtung, daß der Einzelne zu schwach ist gegenüber dem Großbetrieb, „darum sollen sich mehrere kleine Kräfte vereinigen und eine große bilden, ... und was man nicht allein durchsetzen kann, dazu soll man sich mit anderen verbinden." Schulze-Delitzsch sah die Vorteile des Zusammenschlusses: 1. Bei der Herstellung der Produkte, 2. beim Bezug der Rohstoffe, da der Großeinkauf ungleich

20) Statistik des Deutschen Reiches, Bd. 466, S. 76.
21) F. Klein, Das Organisationswesen der Gegenwart, Berlin 1913, S. 75.

vorteilhafter ist, als der stückweise Kleineinkauf, 3. in der Kreditfrage: die Genossenschaft haftet durch Eintritt des einen für die Schulden des anderen. Durch die sogenannte Solidarhaftung „verschließen die Kapitalisten nunmehr ihre Kassen, welche sie dem einzelnen zu öffnen Bedenken trugen, nicht länger vor so einer organisierten Gesamtheit".

Das Wesen des modernen Genossenschaftswesens wird durch Müller charakterisiert[22]): Es beruht auf Freiwilligkeit und Rechtsgleichheit. Nach ihm schließt die Genossenschaftsidee in sich neben dem Prinzip der Assoziation, nämlich der Zusammenfassung einzelner schwacher Kräfte zu einer gemeinsamen größeren Leistung, die neuzeitlichen Prinzipien der Freiheit, Gleichheit und allgemeinen Solidarität.

Unter allen Handwerken war es gerade das Schuhmacherhandwerk, das im Kampf um seine Existenzberechtigung am schwersten zu ringen hatte. Dieser Kampf erwies sich in seiner letzten Konsequenz als das verfehlte Anpassungsbestreben der alten überlieferten und an die Tradition gebundenen Wirtschaftsform des Handwerks an die neue aufstrebende kapitalistische Form des Fabriksystems. Es ist wohl nicht zweifelhaft, daß bei tatenlosem Zustehen das Schuhmacherhandwerk vollends im Großbetrieb aufgegangen wäre. Darum erscheint es nicht als Zufall, daß der erste genossenschaftliche Zusammenschluß der Neuzeit in Deutschland und im Handwerk im Schuhmacherhandwerk stattfand, um es widerstandsfähiger gegen die sich vermehrenden wirtschaftlichen Nöte des 19. Jahrhunderts zu machen und seiner weiteren Verarmung Einhalt zu gebieten. Das Schuhmacherhandwerk gehörte damals, wie auch heute zu den verbreitetsten Handwerken, darum war es die Notlage gerade dieses Handwerkszweiges, die gebieterisch Hilfsmaßnahmen verlangte. Das kapitalarme, aber arbeitsintensive Schuhmacherhandwerk konnte nur das jeweils benötigte Rohleder kaufen, aber in den seltensten Fällen gleich bar bezahlen, sie waren also vom Zwischenhandel weitgehend abhängig, indem dieser Kredit für die Einkäufe zu teuren Preisen und ohne Risiko einräumte. „Der Zwischenhandel nutzte aber die Notlage der verarmten Schuhmacher derart aus, daß sie ihm einen Aufschlag von 50—60%, manchmal sogar von 80—100% auf den üblichen Großhandelspreis zahlen mußten. Um gegen die kapitalkräftigeren Schuhmacher jedoch nicht konkurrenzunfähig zu werden, konnten die verschuldeten Schuhmacher die so erheblich verteuerten Rohmaterialpreise nicht auf den Konsumenten abwälzen, sie mußten die Bürde selbst tragen; ihr Lohnanteil am Preise des Fertigfabrikats sank entsprechend"[23]).

22) H. Müller, Grundsätze und Nutzen der Konsumvereine, Basel 1900, S. 10.
23) Dr. O. Ruhmer, Entstehungsgeschichte des deutschen Genossenschaftswesens. (Genossenschafts- und Sozial-Bücherei Bd. 1 Hrs. R. Schloesser) S. 109.

In den Existenzkampf des Handwerks griff nun das Genossenschaftswesen mit seinen verschiedenen Unternehmungsformen unterstützend ein und ermöglichte ihm den verbilligten Rohstoffbezug, vermittelte Aufträge und Kredite. Die Genossenschaft hat also die Aufgabe, die Existenz des Handwerkers zu erhalten, insbesondere in der Notabwehr gegenüber dem Handel. Wieweit ist es nun den Genossenschaften des Schuhmacherhandwerks gelungen, die wirtschaftliche Lage der Schuhmacher zu verbessern?

Teil B.

Das Genossenschaftswesen im deutschen Schuhmacherhandwerk.

I. Geschichtlicher Überblick über die Entwicklung der Schuhmachergenossenschaftsbewegung.

1. Die Genossenschaftsbewegung bis zur Jahrhundertwende.

a) Die äußeren und inneren Verhältnisse.

Zu den ersten Selbsthilfeorganisationen des Handwerks in seinem Selbstbehauptungskampf gegenüber dem Fabriksystem gehört die von Hermann Schulze in Delitzsch am 1. Dez. 1849 ins Leben gerufene Schuhmacher-Assoziation, die auf dem Prinzip aufgebaut war, die einzelnen schwachen Kräfte zur gemeinsamen größeren Leistung zusammenzufassen.

Das Genossenschaftssystem von Schulze-Delitzsch sieht zwei Hauptgruppen von Assoziationen vor: Die Distributiv und die Produktivassoziationen. Die erste Stufe einer wirksamen Hilfe für die verarmten Handwerksmeister ist die Schaffung von Distributivassoziationen, die Schulze-Delitzsch die „speziellen gewerkschaftlichen Assoziationen" nennt, als Rohstoff- oder Einkaufsgenossenschaften. Als „Gipfelpunkt seines Systems" sah Schulze-Delitzsch die Produktivgenossenschaften an, die „eigentlich gewerblichen oder produktiven Assoziationen". Industriell-wirtschaftlich gesehen bilden die Produktivgenossenschaften die horizontale Wirtschaftsorganisation und die vertikale Organisation die Rohstoff- und Lieferungsgenossenschaften. Schulze-Delitzsch nennt seine Assoziationen zu dieser Zeit noch nicht Genossenschaften, „erst auf dem volkswirtschaftlichen Kongresse zu Gotha 1858 wurde das Wort Genossenschaft in dem engeren Sinne (der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaft) von Schulze-Delitzsch für seine Assoziationen gebraucht"[24]).

---

24) Waldecker, Die eingetragenen Genossenschaften, S. 5.

Entgegen den Bestrebungen in der „Handwerkerfrage" durch Rede, Presse und immerwährende Klagen vorwärtszukommen, ist Schulze-Delitzsch durch sein tätiges Anpacken der umfassendste Erfolg zuteil geworden. Der Genossenschaftsgedanke ist in dem Wirtschaftsleben der Kulturvölker ein integrierender Bestandteil geworden, der auf das Wirtschaftsdenken einen bestimmenden Einfluß ausübt.

Mitbestimmend für seine Bemühungen um die Lösung der „Handwerkerfrage" sind für Schulze-Delitzsch auch die sozialen Bestrebungen der Zeit gewesen. Es kommt dies bei der Erläuterung seiner Produktivassoziation zum Ausdruck: für die Handwerker „Etablissements auf großem Fuße mit allen Vorteilen der neueren Betriebsweise zu errichten und so die unermeßliche Kluft auszufüllen, welche den Arbeiter und Kleinmeister bisher von der Klasse der großen Unternehmer schied"[25]).

Ein Mittel, um die Schuhmacher für seine Produktivgenossenschaften reif zu machen, war der Versuch für seine Schuhmacherassoziation auswärtige Absatzmärkte zu erschließen. Diese Bestrebungen sind mit der Genossenschaftsidee wenig in Einklang zu bringen und nur aus der Zeit der kapitalistischen Ausweitungstendenzen heraus erklärbar. Auf der Leipziger Ostermesse 1853 war die Delitzscher Schuhmacherassoziation erstmalig mit einer Verkaufsbude vertreten. Sogar in den Vereinigten Staaten hat die Assoziation einen Absatzmarkt gesucht, indem sie die Industrie-Ausstellung in New York beschickte.

Der Erfolg der ersten Schuhmacherassoziation mußte entscheidend sein für die Ausbreitung des genossenschaftlichen Gedankens im Schuhmacherhandwerk, darum ist es aufschlußreich, die Geschäftsergebnisse der ersten Einkaufsgenossenschaft für die ersten Jahre ihrer Tätigkeit zusammenfassend zu betrachten: „Wie befriedigend der Geschäftsgang der Genossenschaft in diesen ersten Jahren ihres Bestehens war, ersieht man auch daraus, daß sie schon 1852 den vorher üblichen Aufschlag von 8% auf den Einkaufspreis auf 6⅔% herabsetzen konnte. Da die Verwaltungskosten usw. zusammen etwa 2¼% vom Umsatz (1½% für den Kassierer, der auch den Verkaufs- und Lagerraum zur Verfügung stellte, und ¾% für den Kontrolleur) betrugen, wozu noch etwa 5% Zinsen für Leihkapital kamen, verblieb schon bei einem dreimaligen Umsatz des Betriebskapitals ein Reingewinn von 11—12%, wodurch sich die rasche Bildung eines Reservefonds von 458 Talern bis Ende 1852 erklärt. Die Vergrößerung dieses Fonds bedeutete natürlich eine Verringe-

25) F. Thorwart, Hermann Schulze-Delitsch, Schriften und Reden, Berlin 1909, Bd. I Kap., Die arbeitenden Klassen und das Assoziationswesen in Deutschland, S. 235.

rung der Notwendigkeit, fremdes Geld zu borgen, also eine Verringerung der Unkosten"[26]).

Trotzdem wurde festgestellt, daß der Umsatz hätte größer sein können. Das hatte seinen Grund in zwei Erscheinungen, die sich im Kern aber ähnelten: Die wohlhabenderen Mitglieder konnten gelegentlich von dritter Seite billiger einkaufen, da sie in der Lage waren, größere Posten auf einmal abzunehmen. Die ärmsten der Mitglieder waren sogar gezwungen mit dem Zwischenhandel nicht vollends zu brechen, da dieser den oft benötigten Kredit einräumte, den die Genossenschaft nicht geben wollte. Die Assoziation gab nur einen Kredit in der Höhe bis zu drei Talern und hielt das Barzahlungsprinzip darüber hinaus strikt aufrecht.

„Der Ausweg bot sich in der Einführung einer Rückvergütung. Gegen Ende 1852 verfügte die Assoziation, wie erwähnt, über ein Eigenkapital von fast 500 Talern, und man glaubte, daß dieser Betrag für eventuelle Notfälle zunächst ausreichend sei. Man beschloß daher, um die Mitglieder stärker am Umsatz zu interessieren, von nun an den Reingewinn nicht mehr ausschließlich dem Reservefonds zu überweisen, sondern als Rückvergütung fast vollständig an die Mitglieder zu verteilen"[27]). Damit hatte Schulze-Delitzsch das für die Entwicklung der Genossenschaften so bedeutsame Prinzip der Rückvergütung in Deutschland eingeführt. Eine ähnliche Einrichtung hatten zwar schon die Pioniere von Rochdale, ohne daß diese notwendig als Vorbild gedient haben könnte[28]). Die bessergestellten Schuhmacher wurden durch die Rückvergütung zu ihrem eigenen Vorteil veranlaßt ihren gesamten Warenbedarf bei der Assoziation zu kaufen, und die ärmeren Mitglieder konnten auf diese Weise von der Borgunsitte geheilt werden. Das Wesen der Rückvergütung ist eben, daß sie eine Prämie auf die Warenentnahme ist, die „nicht nach Köpfen, sondern nach dem Verhältnis der von jedem Mitgliede in die Assoziationskasse für entnommene Waren in der betreffenden Rechnungsperiode gezahlten Geldsumme berechnet" wurde[29]).

b) Die rechtliche Lage.

Eine wichtige Frage, die die Ausbreitung der Genossenschaften stark hinderte, war ihre rechtliche Einordnung. Die Unklarheiten brachten nicht nur behördliche Schikane mit sich, sondern ließen auch lange Zeit die für die innere Konsolidierung unerläßliche klare Rechtslage vermissen, die viele, besonders der wohlhabenden Handwerker von den Genossenschaften ferngehalten hatten.

---

26) Dr. O. Ruhmer aaO. S. 114.
27) Dr. O. Ruhmer aaO. S. 115.
28) Konsumgenossenschaftliche Praxis, 1927 S. 257 ff.
29) Schulze-Delitzsch, Assoziationsbuch, 1833 S. 156.

Noch in den sechziger Jahren des 19. Jahrhunderts galten für die Genossenschaften die Bestimmungen des Allgemeinen Preußischen Landrechts über die „erlaubten Privatgesellschaften". Diese Bestimmungen waren jedoch keineswegs auf die Bedürfnisse der Genossenschaften zugeschnitten. So ergaben sich in der Praxis der Genossenschaften die verschiedenartigsten Probleme: Die Befugnisse der Bevollmächtigten der Genosenschaft waren ebensowenig geregelt, wie die Anmeldung beim Handelsgericht nicht der Eigenart der Genossenschaftsform entsprach. Eine rechtliche Regelung der Solidarhaftung war ebenfalls unerläßlich, denn der Gläubiger konnte sich gegebenenfalls an irgendeinem Mitglied der Genossenschaft schadlos halten, und tat dies stets bei den wohlhabenden Mitgliedern, sodaß diese vom Beitritt abgehalten wurden.

Um eine dem Genossenschaftscharakter entsprechende rechtliche Lage herbeizuführen, brachte Schulze-Delitzsch 1863 im Preuß. Landtage einen Gesetzentwurf ein, der als Hauptpunkt die Schaffung eines Genossenschaftsregisters vorsah, um den Genossenschaften eine den Handelsgesellschaften ähnliche Stellung zu geben. Gegenüber den Behörden war eine klare rechtliche Grundlage besonders erwünscht. Auf Grund dieser Anregung ist nach langen Beratungen und Änderungen in unwesentlichen Teilen, das neue Genossenschaftsgesetz am 27. 3. 1867 in Kraft getreten. Damit wurden die bestehenden genossenschaftlichen Vereine juristische Personen. Ferner waren nunmehr die Rechte und Pflichten des Vorstandes, des Aufsichtsrates und der Generalversammlung gesetzlich festgelegt. Beim Konkurs konnte nicht mehr ein Einzelner in Anspruch genommen werden, sondern das gesamte Genossenschaftsvermögen diente zur Deckung der Verbindlichkeiten; erst wenn dieses nicht ausreichte, konnte das Privatvermögen der Mitglieder beansprucht werden. Die ausscheidenden Mitglieder hafteten noch zwei Jahre nach ihrem Austritt für die Verbindlichkeiten der Genossenschaft. Dieses Gesetz wurde dann am 4. 7. 1868 auf den Antrag von Schulze-Delitzsch hin auf das gesamte Gebiet des Norddeutschen Bundes erweitert mit der geringfügigen Änderung, daß im Konkursfalle die Haftung nach Köpfen berechnet werden solle. Folgerichtig ist dieses Gesetz nach der Reichsgründung 1871 zum Deutschen Reichsgesetz erweitert worden.

Der einsetzende Wirtschaftsaufschwung nach der Reichsgründung brachte eine steigende Entwicklung auch des Genossenschaftswesens mit sich. Als die Gründerkrise weite Kreise der deutschen Wirtschaft und besonders die Handwerkerschaft traf, wurde sehr bald eine Revision des Genossenschaftsrechts erforderlich. Die wichtigen Änderungen, die gefordert wurden, waren unter anderen die Einführung der Genossenschaft mit beschränkter Haftpflicht neben der bisher von Schulze-Delitzsch vertretenen Genossenschaft mit unbe-

schränkter Haftpflicht, die er für notwendig gehalten hatte, da sein System ausschließlich auf dem Personalkredit basierte. Ferner wurde die staatliche Zwangsrevision gefordert, da der Aufsichtsrat nicht zwingend vorgeschrieben war. 1876 legte Schulze-Delitzsch dem Reichstag einen Entwurf zur Revision des Genossenschaftsgesetzes vor. Eingehende Untersuchungen hat er in seinem Buch „Material zur Revision des Genossenschafts-Gesetzes" niedergelegt, in dem er nun auch in Abkehr des früheren Grundsatzes der Solidarhaftung die Beschränkung der Haftpflicht vertrat, auch vertrat er entgegen der Meinung von Raiffeisen die Vorschrift zur Übernahme obligatorischer Geschäftsanteile. Dieses Buch bildete dann auch die Grundlage für die Beratungen des Reichstages, die dann zum Erlaß des revidierten „Reichsgesetzes betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften" vom 1. Mai 1889 führten. Im § 1 des Gesetzes wird erstmalig eine Begriffsbestimmung der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften gegeben: „Gesellschaften von nicht geschlossener Mitgliederzahl, welche die Förderung des Erwerbs und der Wirtschaft ihrer Mitglieder mittels eines gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes bezwecken"[30]). Seitdem sind noch viele Begriffsbestimmungen geprägt worden, die alle mehr oder minder das Wesen der Genossenschaft treffen. Waldecker versteht unter Genossenschaft im engeren Sinne „den Zusammenschluß wirtschaftlich schwacher Kräfte zu gemeinsamer wirtschaftlicher Betätigung nach bestimmter Richtung"[31]). Am gelungensten scheint folgende Definition, die selbst das Prinzip der Warenrückvergütung in sich schließt: „Genossenschaft ist eine, freien Zutritt gewährende, auf gleichem Recht und gleicher Verantwortung der Person ruhende Vereinigung von Menschen zu einem auf gemeinsame Rechnung betriebenen wirtschaftlichen Unternehmen, welches den Mitgliedern nicht nach Maßgabe des Kapitalanteils, sondern nach der Inanspruchnahme des Geschäftsbetriebes selbst Nutzen bringen soll"[32]). Crüger, der in der Genossenschaftsbewegung besonders der Zeit nach 1900 eine bedeutsame Rolle gespielt hat, faßt die Hauptmerkmale der Genossenschaft in drei lapidaren Sätzen zusammen[33]):

1. Gemeinschaftlicher Geschäftsbetrieb,
2. nicht geschlossene Mitgliederzahl,
3. selbständige Rechtspersönlichkeit, deren Träger Personen und nicht Kapitalien sind.

---

30) Parisius-Crüger, Das Reichsgesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, S. 46.
31) aaO., S. 1.
32) F. Staudinger, Die Konsumgenossenschaften, Leipzig 1908, S. 3.
33) H. Crüger, Die Erwerbs und Wirtschaftsgenossenschaften in den einzelnen Ländern, Jena 1892 S. 1.

c) Die Bestandsentwicklung.

Der Genossenschaftsgedanke war in seinem Kern gesund, das bewies vor allem die gute Entwicklung der Schuhmacher-Rohstoff- oder Einkaufsgenossenschaften. Wie ihre Entwicklung vor sich ging ist aus der Aufstellung von Dr. Fromm[34]) nach den Jahresberichten des Allgemeinen Verbandes zu ersehen:

Rohstoffgenossenschaften der Schuhmacher in den Jahren von 1859 bis 1895.

1859:	42	1869:	65	1879:	92	1889:	66
1860:	67	1870:	64	1880:	92	1890:	61
1861:	75	1871:	68	1881:	91	1891:	61
1862:	79	1872:	70	1882:	89	1892:	34
1863:	81	1873:	71	1883:	87	1893:	32
1864:	77	1874:	82	1884:	85	1894:	33
1865:	78	1875:	85	1885:	86	1895:	32
1866:	67	1876:	92	1886:	83	1896:	34 (35)
1867:	61	1877:	88	1887:	80	1897:	38
1868:	62	1878:	89	1888:	64	1898:	41
						1899:	45
						1900:	48

Es ist zu ersehen, daß sich die Zahl der Schuhmachergenossenschaften von 1868 bis 1880 ständig vermehrt hat. Der Grund für die ständige Abnahme der Genossenschaften nach 1880 ist dem Einfluß der sozialdemokratischen Propaganda zuzuschreiben, die in den Genossenschaften einen Wall gegen den Einbruch marxistischer Ideen erblickte. Schulze-Delitzsch hat die Schuld in der mangelnden Ausbildung und Fähigkeit der Genossenschaftsleiter gesehen. Der Unterschied zwischen 1888 und 1892 ist in schlechter Berichterstattung der Verbände zu suchen: „In Wirklichkeit ist der Rückgang in diesen Jahren nicht so groß; die plötzliche Abnahme der Ziffern rührt vielmehr daher, daß die Leitung des Schulze-Delitzsch-Verbandes erst in diesen beiden Jahren den bereits früher erfolgten Untergang einer größeren Anzahl Genossenschaften festgestellt hat"[36]). Der stürmische Aufstieg der Schuhmachergenossenschaften ist jedenfalls bis zum Jahre 1895 abgebremst und bis dahin ist ein ständiger Rückgang unverkennbar. Die Alleinbetriebe „vermögen

34) Dr. Fromm, Die Genossenschaften im Schuhmacherhandwerk, Leipzig 1904, S. 100.

35) Feschrift des Zentralverbandes Deutscher Schuhmacher-Rohstoffgenossenschaften, Düsseldorf 1926.

36) Fromm aaO. S. 101.

unter dem Druck der Borgwirtschaft kaum das nötige Betriebskapital aufzubringen, sodaß die Genossenschaft von Anfang an an Kapitalschwäche leidet"[36]). Damit ist das Grundübel der Schuhmachergenossenschaftsbewegung enthüllt: die Kapitalarmut, unter der die Ausweitung des genossenschaftlichen Gedankens leidet. Hilfe kann nur von der eigenen Einsicht der Schuhmacher kommen, alle Kraft dem wirtschaftlichen Aufstieg der Genossenschaft zu widmen, um somit auch die eigenen wirtschaftlichen Positionen gegenüber dem Fabriksystem zu halten und zu verbessern. Der Weg dazu mußte die Erziehung der Schuhmacher zum Genossenschaftsgedanken durch die hierfür in Frage kommenden berufsständischen Organisationen und der staatlichen Einrichtungen sein.

2. Die Genossenschaften seit 1900.

a) Die staatliche Beeinflussung.

Gegen Ende des 19. Jahrhunderts hatten die Genossenschaften durch ihre machtvolle Entwicklung bereits bewiesen, daß sie trotz unvermeidlicher Rückschläge lebensfähig waren. In der Folge konnte der Staat dieser Entwicklung nicht tatenlos zusehen, sondern mußte ihr im Interesse der Gesamtheit seinen Schutz und seine Förderung angedeihen lassen. Auch konnte er die Aufgabe der Besserung der wirtschaftlichen Lage weiter Bevölkerungskreise nicht auf die Dauer allein den Selbsthilfeeinrichtungen des Handwerks überlassen. So beginnen die staatlichen Maßnahmen auf dem Gebiet des Handwerks, die auch das Handwerksgenossenschaftswesen stark beeinflußten, bereits vor der Jahrhundertwende.

Die Maßnahmen des Staates erstreckten sich allmählich auf alle Lebensgebiete des Genossenschaftswesens und damit auf das Handwerk selbst. Durch die in vieler Hinsicht bedeutsame Handwerkernovelle vom 26. Juli 1897 wird einem der Gründe für den wirtschaftlichen Niedergang des Handwerks gesteuert. Die geringen Kenntnisse und die mangelnde Ausbildung der Handwerker haben schon Schulze-Delitzsch und die verantwortlichen Genossenschaftsmänner als schweren Schaden für das Handwerk empfunden. Durch die Handwerkernovelle wird den Innungen die bessere Ausbildung der Handwerker zur Pflicht gemacht.

Der Staat regte aber auch die Bildung von Genossenschaften durch aktive Maßnahmen an. So bestand seit 1896 im Etat des Ministers für Handel und Gewerbe ein Dispositionsfonds für Genossenschaftsinstrukteure. Diese Instrukteure hatten die Aufgabe für Aufklärung und Propaganda des Genossenschaftsgedankens im Handwerk zu

36) desgl. S. 102 ff.

sorgen und für die Unterweisung der Genossenschaftsleiter in allen Fragen des Genossenschaftswesens zur Verfügung zu stehen. Die wichtigste staatliche Maßnahme in Preußen war die Gründung der Preußischen Zentralgenossenschaftskasse als Kreditgenossenschaft der Genossenschaften. Ihre hauptsächlichen Aufgaben bestanden in der Gewährung von Beihilfen zu den ersten Kosten einer neugegründeten Genossenschaft, in der Hergabe von Darlehen zu einem niedrigen Zinsfuß. Diese staatlichen Beihilfen hat das Schuhmacherhandwerk in den Jahren von 1900—1910 erhalten.

Unter welch günstigen Bedingungen diese Darlehen gegeben wurden, geht aus folgendem hervor[37]):

1. Hingabe auf 10 Jahre.
2. Für das erste Jahr zinsfrei, 2. Jahr ½%, 3. Jahr 1%, 4. und 5. Jahr 2%, für die letzten fünf Jahre 3%.
3. Das geliehene Kapital ist jährlich mit $^1/_{10}$ zu tilgen.

Flender[38]) hat einiges Material über die den Schuhmachergenossenschaften gewährten staatlichen Beihilfen zusammengetragen:

„Handwerkskammer zu Münster: Die Regierung hat der Schuhmacher-Rohstoffgen. Mk. 3000.— gegen mäßigen Zinsfuß geliehen. Handwerkskammer zu Leipzig: Fast sämtliche Schuhmachergen. haben Gründungsbeihilfen in der Höhe von Mk. 300.— bis Mk. 2000.— erhalten. Handwerkskammer zu Frankfurt/O.: Die hiesige Schuhmacher-Rohstoffgen. erhielt im Jahre 1914 Mk. 4000.— als staatliches Darlehen.

Von den Genossenschaften haben wir in Erfahrung gebracht: Die Rohstoffgen. zu Köln, Düsseldorf und Erfurt erhielten je Mk. 2000.—."

Leitende Genossenschaftsmänner, unter ihnen hauptsächlich H. Crüger, haben seinerzeit die staatliche Genossenschaftspolitik nicht gutgeheißen und als eine Verwässerung der Idee der genossenschaftlichen Selbsthilfe angesehen. Flender[39]) hat sich gegen diese Ansicht gewandt: „Gewiß: das Wesen der genossenschaftlichen Organisation bildet die Selbsthilfe; sie muß — das ist wohl das Wesentliche — der Grundpfeiler der Genossenschaft bleiben. Das schließt jedoch nicht aus, daß die Staatshilfe auf genossenschaftlichem Gebiete als geeignet erscheinen kann. Ihr ist vor allem ein erzieherischer Wert zuzumessen; sie kann den Genossenschaften gewissermaßen den Boden ebnen, auf dem die Selbsthilfe sich betätigen soll. Dieser Gesichtspunkt, der in dem Zusammengehen von Selbsthilfe und Staats-

37) Dr. Fink, Das Schulze-Delitzsche Genossenschaftswesen und die modernen genossenschaftlichen Entwicklungstendenzen 1909, S. 271.
38) aaO. S. 37.
39) aaO. S. 39.

hilfe zum Ausdruck kommt, darf bei der Würdigung der Frage nach der staatlichen Genossenschaftspolitik nicht übergangen werden. In ihm erblicken wir das Hauptmoment, das auf die Förderung der Schuhmachergenossenschaften Einfluß gewonnen hat."

Die den Genossenschaften zur Verfügung gestellten Summen sind jedoch so gering, daß sie eher Schaden als Nutzen für das Schuhmacherhandwerk gebracht haben. Sie waren nichts Ganzes und nichts Halbes und gaben dem Genossenschaftswesen des Schuhmacherhandwerks bestimmt keinen Auftrieb, sondern erzeugten ungesunde Gründungsspekulationen.

b) Die Arbeit der berufsständischen Organisationen.

Durch die erwähnte Handwerkernovelle von 1897 ist den Innungen die Aufgabe der Förderung der fachlichen Kenntnisse der Handwerker zugewiesen worden. Darüber hinaus ist ihnen die Förderung genossenschaftlicher Bestrebungen innerhalb der Handwerkerkreise zur Aufgabe gemacht. In § 81 b des vorgenannten Gesetzes werden sie ermächtigt „zur Förderung des Gewerbebetriebes ihrer Mitglieder einen gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb einzurichten." Gerade die Innung ist wie keine andere Organisation durch ihre Verbundenheit mit dem Handwerk für die Durchführung dieser Aufgaben geeignet. Flender[40]) gibt für die Tätigkeit der Innungen auf dem Gebiete der Genossenschaftsneugründungen bis zum Jahre 1923 folgende Zahlen an:

„Über die genossenschaftliche Tätigkeit der Schuhmacherinnungen konnten wir auf Grund einer Rundfrage an die Handwerkskammern nur wenig erfahren. Von den heute bestehenden Schuhmachergenossenschaften wurden von den Innungen neu gegründet im Handwerkskammerbezirk:

Augsburg	20%	Koblenz	80%
Arnsberg	20%	Leipzig	75%
Berlin	50%	München	66%
Bremen	100%	Regensburg	66%
Bielefeld	75%	Stettin	70%
Erfurt	66%	Würzburg	50%

der Gesamtzahl

Diese Genossenschaften sind sämtlich aus Innungen hervorgegangen; in ihnen wird gewöhnlich im engeren Kreise die Anregung gegeben."

Aber auch die Handwerkskammern sind an der Gründung von Genossenschaften indirekt beteiligt gewesen. In der ersten Zeit der

40) aaO. S. 32.

genossenschaftlichen Tätigkeit der Handwerkskammern beschränkte sich ihre Arbeit in aufklärenden Vorträgen in den Innungen und Gewerbevereinen. Erst später ging man dazu über, geeignete Handwerker als Genossenschaftsbeamte auszubilden, die dann auch tätig bei der Gründung von Genossenschaften mithalfen. Zur Unterstützung ihrer Arbeit wurden Zeitschriften oder Korrespondenzblätter herausgegeben, die laufend an der Behebung aller Schwierigkeiten durch Ratschläge und Fragebeantwortung mitarbeiteten.

c) Die neuere Entwicklung.

Das 20. Jahrhundert brachte den Schuhmachergenossenschaften eine zwar langsame aber stetige Entwicklung. Aus den statistischen Angaben der preußischen Zentralgenossenschaftskasse, aus den Jahrbüchern des DGV bzw. des früheren Allgem. Verbandes und des Hauptverbandes deutscher gewerblicher Genossenschaften ergeben sich folgende Zahlen:

Jahr	Schuhmacher-genossensch. insgesamt	Hiervon waren: Rohstoff-gen.	Werkgen.	Produktiv-gen.	Anzahl der Mitglieder insgesamt
1901	51	49	—	2	1887
1902	57	55	—	2	2116
1903	67	64	1	2	2401
1904	79	75	1	3	2701
1905	85	80	1	4	2919
1906	93	85	1	7	3063
1907	99	89	1	9	3501
1908	115	98	2	15	4225
1909	119	100	3	16	4131
1910	118	103	3	12	4286
1911	109	96	3	10	4312
1912	110	99	2	9	4561
1913	113	99	3	11	4848
1914	119	107	2	10	5213
1915	125	114	2	9	5648
1916	136	119	2	15	6397
1917	220	201	2	17	6527
1918	246	225	2	19	7371
1918	289	269	2	18	12123
1920	328	309	2	17	—

Den größten Anteil nehmen die Rohstoff- oder Einkaufsgenossenschaften ein, für deren günstige Entwicklung auch weiterhin keine Besorgnisse bestehen. Ab 1904 setzte eine sprunghafte Entwicklung ein, die auch in der Kriegszeit weiter anhält, da hier ab 1915 die in großer Zahl gegründeten Lieferungsgenossenschaften mit ausgewiesen werden. Die Zahlen für die Werkgenossenschaften zeigen schon deren geringe Bedeutung für das Schuhmacherhandwerk. Die Angaben für die Produktivgenossenschaften sind mit Vorsicht aufzunehmen, da es sich großenteils nicht um reine Produktivgenossenschaften handelt, sondern um solche, die in der Hauptsache das Rohstoffgeschäft betreiben. Erst die genaueren statistischen Unterlagen nach dieser Zeit brachten eine bessere Einordnung. Heute ist überhaupt keine Produktivgenossenschaft nachweisbar.

Der für 1919 ermittelte Mitgliederstand ist so ziemlich der höchste, der bis zum heutigen Tage von den Schuhmachergenossenschaften erreicht wurde. Über einen Stand von 10 000 Mitgliedern dürfte die Schuhmachergenossenschaft erstmalig seit 1930 wieder im Jahre 1938 hinausgekommen sein, da die wirtschaftlich unsicheren Verhältnisse der Nachkriegszeit einer solchen Entwicklung ungünstig waren. Die Stabilität der wirtschaftlichen Maßnahmen nach 1933 lassen die Tendenz der Zunahme des Mitgliederstandes der Schuhmachergenossenschaft erkennen.

Teil C.

Die Arten der Schuhmachergenossenschaften und ihre wirtschaftliche Bedeutung.

I. Die Schuhmacherwarengenossenschaften.

Im Genossenschaftssystem von Schultze-Delitzsch nehmen die Warengenossenschaften als Rohstoff- oder Wareneinkaufsgenossenschaften den größten Raum ein; ihnen wird die Aufgabe zugewiesen, die wirtschaftliche Lage der Handwerker zu verbessern. Aus ihnen sollen sich die Magazin- und Werkgenossenschaften entwickeln; die Form der Lieferungsgenossenschaften wird von Schulze noch nicht erwähnt. Neben den Einkaufsgenossenschaften und den besonders in letzter Zeit wieder hervorgetretenen Lieferungsgenossenschaften haben die anderen Genossenschaftsarten keine Bedeutung im Schuhmacherhandwerk erlangt. Das Jahrbuch des DGV weist 1937 neben den Wareneinkaufsgenossenschaften eine Magazingenossenschaft aus. Die Gründe für die Bedeutungslosigkeit der Werkgenossenschaft werden im Abschnitt über die Produktionsgenossenschaften erläutert.

Wenn es auch ein unerreichbares Ziel ist, die Handwerker durch die Einkaufgenossenschaften gegenüber dem Fabriksystem konkurrenzfähig zu machen, so ist durch sie doch eine weitgehende Verbesserung der Lage der Handwerker zu erreichen. Die Erziehung des Handwerkers zum genossenschaftlichen Denken ist eine Voraussetzung des Erfolges. Auch die erst in diesem Jahrhundert entwickelte Form der Lieferungsgenossenschaft kann entgegen der Ansicht von Beckers nicht als eine Konkurrenz gegenüber der Fabrik angesehen werden, was durch den Untergang der im Weltkriege als rentables Geschäft in großer Zahl gegründeten Schuhmacher-Lieferungsgenossenschaften in der Nachkriegszeit zeigt. Die nach 1933 geschaffenen Lieferungsgenossenschaften höherer Ordnung verdanken nicht allein privatwirtschaftlichen Gesichtspunkten ihre Entstehung, sondern auch übergeordneten politischen und wehrwirtschaftlichen, darum ist auch die Bildung von Schuhmacher-Lieferungsgenossenschaften, die diesen Gesichtspunkten Rechnung tragen, noch nicht zum Abschluß gekommen.

Die Entwicklung der Handwerker-Warengenossenschaften ist nun nicht in dem Sinne von Schulze-Delitzsch vor sich gegangen, sondern hat eine andere Richtung genommen. Sehr bald haben sich die Kreditgenossenschaften und Vorschußkassen an die Spitze aller Genossenschaftsarten gestellt. Am 1. 1. 1937 gab es an Handwerkergenossenschaften insgesamt: 1948, und Kreditgenossenschaften bestanden insges.: 20 283.

Der Bestand der Wareneinkaufsgenossenschaften des Schuhmacherhandwerks betrug 1937 mit angeschlossenen und berichtenden Genossenschaften lt. Jahrbuch des DGV: 124, die Mitgliederzahl 9976, der Warenumsatz betrug 10 356 163 RM (1925: 9 771 244 RM), das Betriebskapital 5 840 129 RM (1925: 3 883 817 RM), davon Geschäftsguthaben und Reserven: 2 743 688 RM (1925: 1 226 572 RM).

Zur Ausrichtung der Geschäftstätigkeit der Warengenossenschaften sind die Angaben für die verschiedenen Betriebsvorgänge einer größeren Anzahl von Unternehmungen zu Durchschnitts- oder Richtzahlen zusammengestellt, die eine ständige Kontrolle durch Betriebsvergleich ermöglichen. Somit ist die Geschäftsführung des einzelnen Betriebes jederzeit in der Lage festzustellen, ob der Betrieb wirtschaftlich arbeitet oder nicht. Für den Außenstehenden geben die Durchschnitts- oder Richtzahlen an, welche Erfolge die Warengenossenschaften durch Ausweitung ihres Betätigungsbereichs für die Verbesserung der wirtschaftlichen Lage der Schuhmacher im Laufe einer bestimmten Entwicklungsperiode hatten bzw. noch haben können.

1. Die Einkaufsgenossenschaften.

a) Bedeutung und Organisation.

Die Einkaufsgenossenschaften des Handwerks sind Rohstoffbeschaffungsgenossenschaften, die sich das Schuhmacherhandwerk als eines der ersten Handwerke bereits im Jahre 1849 geschaffen hatte. Die Einkaufsgenossenschaften haben die größte Verbreitung im deutschen Handwerk gefunden und stehen nach den Kredit- und Händlergenossenschaften an dritter Stelle aller Genossenschaftsarten. Das besonders materialintensive Schuhmacherhandwerk kann durch die Schuhmacher-Einkaufsgenossenschaften zu den vorteilhaftesten Bedingungen mit Rohstoffen, insbesondere gleichartigen Rohstoffen, wie Sohlenleder beliefert werden. Durch die Zusammenfassung des Bedarfs der einzelnen Mitglieder erreicht die Genossenschaft die Bezugsbedingungen des Großhandels, schaltet diesen also aus, und, indem der Schuhmacher bei der Genossenschaft einkauft, wird auch gleichzeitig der Zwischenhandel ausgeschaltet. Das ein-

zelne Mitglied kann sich ein kleineres Warenlager halten, da das gemeinschaftliche Lager der Genossenschaft die Aufgabe der Lagerhaltung übernimmt, dem Einzelbetrieb somit Produktionskosten erspart.

Die Organe der Einkaufsgenossenschaft sind Vorstand und Aufsichtsrat. Der von den Mitgliedern gewählte Vorstand hat meistenteils den Verkauf der Rohstoffe in Händen, oder aber die Genossenschaft stellt für die kaufmännische effektive Geschäftsführung einen Geschäftsführer an und behält nur die formale Geschäftsführung, die sich auf die inneren Angelegenheiten der Genossenschaft beschränkt.

Die meisten der Einkaufsgenossenschaften durchlaufen drei Stufen der Entwicklung, die sich aus den Geschäftsgrundsätzen ergeben. Die erste Stufe ist das Prinzip des Einkaufs auf Bestellung, bei der die Rohstoffe das Lager der Genossenschaft nicht berühren, sondern vom Lieferanten zum Besteller durch Vermittlung der Einkaufsgenossenschaft gehen. Bei größerer Geschäftspraxis und -erfahrung ist die Genossenschaft schon in der Lage, den Bedarf abzuschätzen und danach ihre Aufträge vorzeitig an den Produzenten auf Abruf abzugeben. Die dritte Stufe wird nur von den lebensfähigen Einkaufsgenossenschaften erreicht. Hier können sie sich bereits ein Lager halten, das unabhängig vom augenblicklichen Bedarf aufgefüllt ist.

Der Verkauf der Rohstoffe wird stets zu Marktpreisen erfolgen oder sich unter diesen bewegen. Hierbei fällt den Genossenschaften die Aufgabe einer gewissen Marktpreiskontrolle zu, da der Handel hierzu infolge seines einseitigen Umsatzinteresses nicht in der Lage ist. Die Preispolitik muß sich jede Einkaufsgenossenschaft nach ihren besonderen Verhältnissen einrichten und der örtlichen Verschiedenheit ihrer Geschäftstätigkeit anpassen. Wenn der Verkauf zu Tagespreisen erfolgt, so wird es zur Erhöhung des Umsatzes möglich sein, auch Nichtmitglieder zum Einkauf zuzulassen, der Gewinn kommt dann in Form der Warenrückvergütung allein den Mitgliedern zugute. Bei den Genossenschaften gilt das Barzahlungsprinzip, das nur eine Kreditgewährung in sehr bescheidener Höhe erlaubt, dagegen sind die Mitglieder nicht gezwungen, ihren ganzen Bedarf bei der Einkaufsgenossenschaft zu decken.

b) Die Bestandsentwicklung.

Die vorliegenden Zahlen nehmen ihren Ausgangspunkt mit dem Jahre 1925, da das lückenhafte Material für die Kriegs- und Inflationszeit die übersichtliche Gestaltung dieser Untersuchung behindern würde. Das Genossenschaftswesen und seine Lage in der Vor-

kriegs- und Kriegszeit ist nach dem vorhandenen Material an anderen Stellen dieser Arbeit Erwähnung getan.

Die mit dem Jahre 1919 beginnende Inflation hat bis in das Jahr 1925 hinein den klaren Blick in die Verhältnisse des deutschen Genossenschaftswesens verhindert. Für die Jahre 1922 und 1923 liegt überhaupt kein brauchbares Material vor, so sind die erschienenen statistischen Unterlagen des Jahres 1924 ebenfalls noch lückenhaft, sodaß als Ausgangspunkt unserer statistischen Untersuchung der Bestandsentwicklung, ebenso wie der nachfolgenden Geschäftsergebnisse der Schuhmacher-Einkaufsgenossenschaften das Jahr 1925 gewählt ist. Hier beginnt der Wiederaufbau im Genossenschaftswesen durch die Umstellung von Papiermark auf Goldmark. Durch die Goldbilanzverordnung von 1924 wurden die Genossenschaften vor die Frage gestellt, ob für die Umstellung die wirtschaftlichen Grundlagen vorhanden sind, oder ob die Auflösung nicht zweckmäßiger wäre. Da gerade sehr viele wirtschaftlich ungesunde Schuhmachergenossenschaften sich nicht entschließen konnten, das eine oder andere zu tun, wurden sie von der gerichtlichen Löschung, infolge der Nichtumstellung des Betriebes auf Reichsmark betroffen. Dieser Entwicklungsprozeß kommt in den sich von Jahr zu Jahr verringernden Schuhmachergenossenschaften zum Ausdruck und findet seinen Abschluß im wesentlichen erst 1930. Folgende Übersicht gibt ein Bild dieser Entwicklung:

Tabelle 1.

Schuhmachergenossenschaften waren vorhanden jeweils am 1. Januar

Jahr	Anzahl	berichtigte Zahl
1924	278	
1925	251	
1926	214	
1927	199	
1928	192	
1929	183	
1930	181	108
1931	106	

Der notwendige Reinigungsprozeß innerhalb der Schuhmachergenossenschaften war so gründlich, daß wirklich nur die lebensfähigen bestehen blieben, die dann auch die 1930 einsetzende Wirtschaftskrise überstanden. Sie mußten vor allem in ihrem Bestande

erhalten bleiben. Diesen Gedanken brachte schon 1929 auf dem Genossenschaftstage in Stuttgart der Generalsekretär des Deutschen Handwerks v. Meusch zum Ausdruck. Er erklärte die Bereitwilligkeit des deutschen Handwerks und des Deutschen Handwerks- und Gewerbekammertages zur engeren Zusammenarbeit und stärkeren Förderung des Genossenschaftsgedankens. Der sichtbare Erfolg dieses Willens war die Gründung einer Arbeitsgemeinschaft, die es sich zur Aufgabe gesetzt hatte, die lebensfähigen Genossenschaften zu stützen und die noch vorhandenen notleidenden zu liquidieren.

Tabelle 2.

Die Mitgliederbewegung ab 1925[41]).

Jahr	angeschl. Genossensch.	bericht. Genossensch.	Mitglieder	durchschnittlich auf eine Genossenschaft
1925	124	88	10719	122
1926	118	87	10115	116
1927	127	96	10755	112
1928	120	96	10263	117
1929	115	92	10583	115
1930	110	90	10365	115
1931	100	78	8787	112
1932	96	77	8632	112
1933	94	84	8826	106
1934	105	85	9575	114
1935	111	89	9516	107
1936	118	91	9250	97
1937	124	101	9976	98

Die Zahl der angeschlossenen Genossenschaften sinkt seit 1925 ständig, mit Ausnahme des Jahres 1927, und hat 1933 den tiefsten Stand erreicht. 1934 sind bereits die Auswirkungen der nationalsozialistischen Wirtschaftsführung zu ersehen. Die Zahl der angeschlossenen Genossenschaften hat 1937 wieder den Ausgangspunkt von 1925 erreicht. Der Mitgliederbestand ist seit 1933 langsamer angestiegen; der leichte Rückschlag 1936 ist unerheblich. Die Tendenz zur Wirtschaftsgesundung ist jedoch unverkennbar. Die Angabe der berichtenden Genossenschaften ist für uns insofern wichtig, als diese uns das Material für die folgenden Untersuchungen liefern.

41) Zahlen sämtlich aus den Jahrbüchern des DGV.

c) Kapitalaufbau und Geschäftserfolg.

Der äußere sichtbare Erfolg der Einkaufsgenossenschaften ist an den Geschäftsergebnissen abzulesen, die damit auch die Bedeutung der Einkaufsgenossenschaften für die Verbesserung der wirtschaftlichen Lage des Schuhmacherhandwerks aufzeigen. Solche Kennzeichen bilden die Zahlen für die Umsatzhöhe, für die Umschlagszeit des Kapitals und Lagers und für den erzielten Reingewinn. Gerade der Ringewinn, die günstigen Preise und die Vorteile der Warenrückvergütung bilden für das einzelne Mitglied den Maßstab für den Erfolg seiner Genossenschaft; von diesen Faktoren ist ihre Weiterentwicklung abhängig.

Die diesen Untersuchungen zugrunde liegenden Zahlen beziehen sich nur auf die dem DGV angeschlossenen bzw. den berichtenden Genossenschaften. Die freien, also nicht eingetragenen Genossenschaften finden keine Erwähnung. Die ausstehenden Genossenschaften könnten wohl das Zahlenbild absolut beeinflussen, jedoch nicht die Tendenz der Entwicklung und des Erfolges, die die hier wiedergegebenen Aufstellungen deutlich widerspiegeln, da die berichtenden Genossenschaften beinahe ⅔ der Schuhmachereibetriebe erfassen.

Es ist nicht leicht, aus den angegebenen Zahlen der Verbände ein unbedingt richtiges Bild von dem Nutzen der Genossenschaft für das einzelne Mitglied zu gewinnen, da jede Genossenschaft aus ihrer Lage heraus andere Prinzipien der Bewertung und eine eigene Finanzpolitik im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften befolgt; zudem besteht auch noch eine Anzahl freier Genossenschaften, die nicht erfaßt ist. Trotz der nicht 100prozentigen Vergleichbarkeit der Zahlen, ist dieser Mangel unerheblich, da es uns im Rahmen dieser Untersuchung darauf ankommt die Entwicklungstendenzen der Schuhmachergenossenschaften aufzuzeigen und damit den Erfolg für die angeschlossenen Schuhmachereibetriebe.

Folgende Tabelle veranschaulicht den Geschäftserfolg der Schuhmacher-Einkaufsgenossenschaften seit dem Jahre 1925:

Tabelle 3.
Geschäftsergebnisse der Einkaufsgenossenschaften.

Jahr	Umsatz	Reingewinn	Verlust	Durchschn. je Gen.	Umsatz je Mitgl.
1913	—	—	—	—	1375
1925	9771244	224635	25379	111000	912
1926	9575862	237126	6016	111000	946
1927	11846404	272780	3658	123400	1101

Tabelle 3 (Fortsetzung).

Jahr	Umsatz	Reingewinn	Verlust	Durchschn. je Gen.	Umsatz je Mitgl.
1928	12617031	261122	21895	131400	1110
1929	11185380	226182	14341	121600	1057
1930	10726431	227060	6925	119200	1017
1931	7912413	117735	29387	101400	900
1932	5688202	67793	69777	73400	650
1933	5807309	145332	23368	69000	652
1934	6219520	142003	28576	73000	645
1935	7099291	197536	18145	75000	704
1936	8413466	259061	980	88000	903
1937	10356163	306864	4205	100000	727

Auf die einzelne Genossenschaft bezogen sind die Umsätze mit 100 000 RM 1937 sehr niedrig. Schwellenbach ist der Ansicht, daß sich die Schuhmachergenossenschaften in Aufwärtsbewegung befinden und das Zahlenbild durch noch unentwickelte Genossenschaften ungünstig beeinflußt wird. Die auf das einzelne Mitglied entfallenden Umsätze für das Jahr 1913 lassen ersehen, daß die Genossenschaften dem Handel noch ein weites Betätigungfeld lassen.

Der Konjunkturverlauf ist aus der vorstehenden Tabelle deutlich zu erkennen. Danach tritt das Jahr 1928 umsatzmäßig am stärksten hervor. Erst ab 1930 kommt die Entwicklung zum Stillstand, was auf die durch politische Vorgänge eingeleitete Krise zurückzuführen ist. Die allgemeine Besserung der Lage ab 1934 ist auch im Schuhmacherhandwerk unverkennbar. „Die Ergebnisse der monatlichen Umsatzstatistik, die vom DGV seit einer Reihe von Jahren in Zusammenarbeit mit dem Statistischen Reichsamt für eine größere Zahl von Genossenschaftsgruppen auf repräsentativer Grundlage durchgeführt wird, lassen deutlich erkennen, daß sich bei allen untersuchten Gruppen die Umsatzsteigerung auch im Jahre 1937 fortgesetzt hat. Die starke Umsatzbelebung, die im ganzen in den Jahren mit der Machtübernahme erreicht worden ist, beruht in erster Linie auf einer Steigerung der umgesetzten Mengen. Im ganzen haben die umgesetzten Warenmengen heute den letzten Höchststand vor der Wirtschaftskrisis bereits wieder überschritten. Ihrem Werte nach bleiben die Umsätze im großen Durchschnitt hinter ihrem damals erreichten Höchststand weniger stark, als die für sie ausschlaggebenden Warenpreise zurück"[42]).

42) DGV. Jahrbuch 1936 S. 114.

In der Kapitalzusammensetzung weisen die Schuhmachergenossenschaften im Vergleich zu anderen Handwerkergenossenschaften keine Besonderheiten auf. Der Anteil des Eigenkapitals mit etwa 30% wäre als durchaus normal zu bezeichnen. Die absinkende Prozentzahl nach 1930 ist aus der Wirtschaftskrise erklärbar, in der kein freies Kapital der Mitglieder zur Verfügung stand. Die Zeit nach 1933 stellt insofern ein Novum dar, als die Prozentzahlen weiter absinken, trotz erhöhter Kapitalbildung. Dieser Umstand ist aus der Wirtschaftspolitik des Staates zu erklären, die für das freie Kapital der Mitglieder andere Anlagemöglichkeiten bietet.

Tabelle 4.
Kapitalzusammensetzung.

Jahr	Betriebskapital	davon Eigenkapital	in v. H.
1925	3883817	1425828	27
1926	4208785	1620996	26
1927	6301353	2152518	29
1928	7266326	2316187	31
1929	7227974	2396213	30
1930	7212163	2462070	29
1931	5573368	2083636	27
1932	5272925	1872191	28
1933	5145988	2008239	26
1934	5013340	2012336	25
1935	5528033	2242466	25
1936	5310599	2298911	23
1937	5840129	2726833	21

Das Betriebskapital einer Genossenschaft wird eingeteilt in eigene und fremde Mittel. Das Eigenkapital umfaßt die Geschäftsguthaben einschließlich der Reserven und dem Reingewinn minus Verlust. Die Reserven werden in gesetzliche und freiwillige unterschieden. Der Reservefonds wird aus dem Reingewinn und aus den Eintrittsgeldern der Mitglieder gebildet. Das ausscheidende Mitglied hat aber keinen Anspruch auf einen prozentualen Anteil an den angesammelten Reserven. Nach dem Jahrbuch des DGV betrug 1937 die Gesamtsumme der Reserven der Schuhmachergenossenschaften 1 056 064 RM (1925: 390 964 RM), dazu kommen noch an Rückstellungen 324 468 RM, während 1925 die Rückstellungen nicht gesondert ausgewiesen sind. Der Anteil der eigenen Mittel bewegt sich bei den Schuhmachergenossenschaften in bescheidenen Grenzen. Diese Tatsache unterstreicht unsere frühere Feststellung der Kapi-

talarmut der Schuhmachereibetriebe. Das Eintrittsgeld ist dieser Sachlage angepaßt und bewegt sich zwischen 3 RM und 25 RM.

Das Fremdkapital wird aus den Einlagen der Mitglieder und anderweitigen Anleihen gebildet. Bei den Einlagen der Mitglieder nehmen die Geschäftsanteile den wichtigsten Platz ein. Die 101 berichtenden Genossenschaften 1937 haben ihre Anteile zwischen 50 und 450 RM festgesetzt. Die Gesamtzahl aller übernommenen Geschäftsanteile im Schumacherhandwerk beträgt für 1937 = 14 807. Nach unseren Rückfragen in den Schuhmachereibetrieben ist die Höhe des Geschäftsanteils ausschlaggebend für den Beitritt kleiner Betriebe. Demzufolge erscheint ein Geschäftsanteil zwischen 50 und 100 RM angemessen, um auch dem wirtschaftlich schwächsten Betrieb die Angst vor dem „großen Risiko" zu nehmen, dazu kommt, daß der Geschäftsanteil erst nach und nach eingezahlt zu werden braucht. Nach § 7 Gen.G. müssen allerdings 10% des Anteils voll eingezahlt sein. Der Erwerb mehrerer Anteile ist erlaubt, nur daß nach § 136 Gen.G. der erste Anteil vor dem Erwerb eines zweiten erst voll eingezahlt sein muß. Eine vermehrte Einflußnahme auf den Geschäftsbetrieb ist damit nicht verbunden, da jedes Mitglied in der Hauptversammlung grundsätzlich nur eine Stimme hat. Mit der Übernahme eines Anteils hat das Mitglied eine Haftsumme zu übernehmen. Nach § 131 Gen.G. muß die Haftsumme die Höhe des Anteils erreichen. Die Haftsummen sind für die Geschäftstätigkeit der Genossenschaft von größter Bedeutung, da diese die Garantie für die Verbindlichkeiten der Genossenschaft bilden, ferner als Maßstab für die Kreditwürdigkeit gelten. Im Konkursfalle kann jedes Mitglied in Höhe der Haftsumme in Anspruch genommen werden. Der Kapitalbedarf der Genossenschaft kann einmal durch Heranziehung äußerer Kapitalquellen gedeckt werden und zum anderen auf internem Wege, indem die Mitglieder über ihre gesetzlichen Verpflichtungen hinaus der Genossenschaft Mittel zur Verfügung stellen. Als äußere Kapitalquellen stehen an erster Stelle die Banken, die der Genossenschaft jedoch nur Kredite in einem angemessenen Verhältnis zum Eigenkapital gewähren, während der Kapitalbedarf zeitweilig sehr wohl höher sein kann. Ferner kommen Anleihen und Darlehen in Betracht, die vornehmlich von den Zentralbezugsgenossenschaften gegeben werden. Der u. E. beste Weg, den eine gesunde Genossenschaft einschlagen soll, istdie Deckung des Kapitalbedarfs aus den zur Verfügung gestellten Mitteln der Mitglieder. Außer den gesetzlichen Einlagen können die Mitglieder veranlaßt werden, auf die Auszahlung der Warenrückvergütung am Ende des Jahres zu verzichten, damit diese Summe zu den übrigen Spareinlagen der Mitglieder geschlagen und von der Betriebsführung in Anspruch genommen werden können. Die Geschäftsführung könnte die Mitglieder darüber hinaus zur Einzahlung unkündbarer Kapital-

einlagen veranlassen, die ebenso, wie die Spareinlagen und die nicht ausgezahlten Summen aus der Warenrückvergütung verzinst werden müssen. Alle diese Mittel müssen auf dem Wege der Vereinbarung mit den Mitgliedern gewonnen werden, da nach § 141 Gen.G. die Mitglieder über die Haftsumme hinaus nicht für Nachschüsse oder Konkursforderungen in Anspruch genommen werden dürfen.

Zur Prüfung der Liquidität der Schuhmacher-Einkaufsgenossenschaften ist die Gruppe der Bankschulden, Akzepte, Lieferantenschulden, die Kapital- und Sicherungseinlagen der Mitglieder und die Spareinlagen, als die zuerst fälligen Verbindlichkeiten der Gruppe der greifbar flüssigen Mittel, wie Kasse, Bankguthaben, Wertpapiere, Debitoren, Wechsel einander gegenüber zu stellen.

Tabelle 5.

Die Liquidität der Schuhmacher-Einkaufsgenossenschaften nach dem Jahrbuch des DGV 1937 gegenüber 1925:

I. *Zuerst fällige Bankschulden*	*1937*	*1925*
Bankschulden	330140	163244
Akzepte	25655	176365
Lieferantenschulden	483752	1121561
Kapital-Sicherungs-Spareinlagen	1132681	762415
Summe:	1972228	2223585

II. *Greifbar flüssige Mittel*	*1937*	*1925*
Kasse	62985	62913
Bankguthaben	263695	97433
Wertpapiere	26983	2301
Debitoren	1291862	910816
Wechsel	19022	2256
Summe:	1664547	1075719

Die Liquidität hat sich nach diesen Zahlen weiterhin gegen 1925 um rund 26% verbessert. Das Verhältnis der greifbar flüssigen Mittel zu den zuerst fälligen Verbindlichkeiten ist für die Schuhmachergenossenschaften als sehr günstig zu bezeichnen. Die Verbesserung 1937 gegen 1925 zeigt ihre Lebensfähigkeit, die bei geeigneten Maßnahmen ein noch günstigeres Bild für die kommenden Jahre erwarten lassen.

Die Umschlagszeit von Kapital und Lager ist für den Erfolg der Geschäftstätigkeit von besonderer Bedeutung. Die Umschlagszeit

kann einmal für die im Lager investierten Betriebsmittel (Lagerumschlag) ermittelt werden, ferner für das gesamte im Betrieb arbeitende Kapital (Kapitalumschlag). Die Umschlagshäufigkeit des Warenbestandes erhält man durch die Gegenüberstellung des Jahresumsatzes zum Verkaufswert und des Warenbestandes am Jahresende zum Bilanzwert, wobei die Verkaufswerte auf die Bilanzwerte bezogen sind. Die Richtzahlen für den Kapitalumschlag ergeben sich aus dem Verhältnis der Umsätze der Einkaufsgenossenschaften zur Bilanzsumme, die das gesamte Kapital der Genossenschaft verkörpert.

Tabelle 6.

Kapital- und Lagerumchlag der Schuhmachergenossenschaften.

Jahr	Kapitalumschlag	Lagerumschlag
1934	1,2	4,0
1935	1,2	3,7
1936	1,6	4,4
1937	1,8	4,5

Der Kapitalumschlag der Schuhmachergenossenschaften entspricht etwa dem Durchschnitt der übrigen Handwerke mit geringen Ausnahmen. Der Lagerumschlag könnte infolge der Gleichartigkeit der Waren etwas höher sein, es muß allerdings berücksichtigt werden, daß für die Ermittlung des Lagerumschlages nur die tatsächlich über das Lager der Genossenschaften getätigten Umsätze herangezogen wurden.

Trotz der Erhöhung der Umschlagstätigkeit ist eine starke Erhöhung der Kosten bei den Genossenschaften festzustellen. Im Vergleich mit der Vorkriegszeit sind die Unkosten ständig gestiegen und sind heute mehr als doppelt so hoch. Verglichen mit anderen Genossenschaften bewegen sich die Unkosten bei den Schuhmacher-Einkaufsgenossenschaften etwa auf mittlerer Linie.

Tabelle 7.

Unkosten der Schuhmacher-Einkaufsgenossenschaften in v. H. des Jahresumsatzes.

Jahr	Unkosten	Jahr	Unkosten
1913	9,2	1931	16,8
1926	13,2	1932	21,2
1927	13,5	1933	20,5
1928	14,4	1934	18,3
1929	15,4	1935	17,7
1930	15,8		

Die gewaltige Steigerung der Unkosten ist vornehmlich auf die Steuerpolitik des Staates zurückzuführen, da das Ansteigen der Kosten sich auch auf alle anderen Wirtschaftszweige erstreckt.

d) Der Verkauf an Nichtmitglieder.

Wie bereits erwähnt, haben viele Genossenschaften den Verkauf an Nichtmitglieder in den Kreis ihrer Geschäftsbetätigung gezogen, der Umsatz erhöht sich dadurch, während die Gewinne den Mitgliedern am Jahresschluß zugute kommen. Bei den Schuhmachergenossenschaften ist der Anteil der Nichtmitglieder am Gesamtumsatz nicht unbeträchtlich, so betrug 1937 der Anteil der Nichtmitglieder am Gesamtumsatz 29,1 v. H. und ihr Anteil an den Warenforderungen 17,8 v. H. Die Forderungen in v. H. des Umsatzes betrugen bei den Mitgliedern 14,2 und bei den Nichtmitgliedern 7,5. Auch diese Tatsache ist wieder ein Beweis dafür, daß die Genossenschaften im Schuhmacherhandwerk noch ein weites Betätigungsfeld haben. Von den rd. 157 000 Schuhmachereibetrieben in Deutschland befinden sich etwa 100 000 auf dem Lande oder in Kleinstädten. Es ist also auch ein Frage der Organisation, die noch von den Genossenschaften erfaßbaren Betriebe zum genossenschaftlichen Zusammenschluß heranzuziehen.

e) Ausblick.

Es ist wohl nicht vermessen, zu behaupten, daß neben den 10—15% genossenschaftlich organisierten Schuhmachereibetrieben noch rd. 50% leistungsstarker Betriebe für die Genossenschaften gewonnen werden können, im Interesse der Leistungssteigerung des gesamten Schuhmacherhandwerks. Den leistungsschwachen Betrieben, die sich nur mit Hilfe der Kreditbedingungen des Handels ein kärgliches Brot verdienen können, ist darum die selbständige Ausübung des Handwerks zu untersagen. „Es muß dem einzelnen Handwerker, der einen unrentablen Betrieb führt, klar gemacht werden, daß es ehrenvoller ist, als Lehr- oder Werkmeister oder Handwerker in einem Betriebe tätig zu sein und so die Ernährung seiner Familie zu sichern, als um jeden Preis selbständig bleiben zu wollen und der Allgemeinheit zur Last zu fallen"[43]).

Diese Maßnahmen bedeuten eine Abkehr von dem Ziel, das Schulze-Delitsch durch die Tätigkeit der Handwerkergenossenschaften erreichen wollte: die Erhaltung der Selbständigkeit der bestehenden Handwerksmeister. Ja, seine Lebensarbeit bestand gerade darin, die durch das Vordringen des Fabriksystems unrentabel arbei-

43) Der deutsche Volkswirt 1939 Nr. 18, Aufsatz v. Staatsrat Schmeer.

tenden Handwerksbetriebe durch seine Genossenschaftsformen in ein Abgleiten in die unselbständige Arbeit zu bewahren. Die jetzt zur Durchführung gelangenden Maßnahmen der Liquidierung der unrentablen Handwerksbetriebe, von denen auch etwa 10 000 Schuhmachereibetriebe betroffen werden, bedeuten die klare Konsequenz auf das bisher siegreiche Vordringen des Fabriksystems und zeigen den falschen Weg auf, den das Handwerk bisher gegangen ist. Die Erhaltung der Selbständigkeit lebensunfähiger Betriebe „um jeden Preis" wird heute als eine zu große Belastung angesehen, als daß sie vor der Allgemeinheit vertretbar ist. Diese Betriebe senken das wirtschaftliche Niveau des gesamten Handwerks und ermöglichen der Fabrik ein weiteres Eindringen in die Arbeitsgebiete des Handwerks. Das Parteiprogramm der NSDAP fordert „die Schaffung eines gesunden Mittelstandes und seine Erhaltung"[44]), diese Forderung kann außer der Hebung des Leistungsniveaus, durch die Ausmerzung der lebensunfähigen Betriebe und der Einreihung der betroffenen Handwerksmeister in den Produktionsprozeß ein großes Stück verwirklicht werden. Für die Genossenschaften kommen diese Betriebe sowieso nicht in Frage, da sie infolge ihrer Kapitalarmut die Kreditbedingungen des Handels in Anspruch nehmen müssen.

So geht die Entwicklung im Schuhmacherhandwerk seit dem Antritt der Herrschaft des Fabriksystems folgerichtig bis jetzt abwärts[45]). Von 1936 auf 1937 betrug die Abnahme der Schuhmachereibetriebe 3,6 v. H., von 1937 auf 1938 sogar 5,3 v. H. Im Jahre 1939 wird der hoffentlich letzte große Schnitt die übrigen nicht existenzfähigen Betriebe schließen. Die existenzfähigen Betriebe werden dadurch in ihrer wirtschaftlichen Position gestärkt, was sich auf die Kapitalbildung im Schuhmacherhandwerk verbessernd auswirken wird. Wir sehen darum für die Schuhmacher-Einkaufsgenossenschaften eine weitere günstige Entwicklung voraus.

f) Geschäftsberichte von Schuhmachereinkaufsgenossenschaften.

Zur weiteren Vertiefung der Untersuchungen in den vorhergehenden Abschnitten ist ein Einblick in die Geschäftslage der Schuhmacher-Einkaufsgenossenschaften der letzten Jahre, wie diese sich aus den Geschäftsberichten darbietet von Nutzen:

Schuhmacher-Rohstoff-Verein eGmbH. Hagen/Westfalen.
Generalversammlung vom 20. März 1933.

„Die Generalversammlung hat zur Deckung des Verlustes von insges. 9 160,37 RM. den verlorenen Zuschuß von 6000.— RM. und

44) Gottfried Feder „Das Programm der NSDAP und seine weltanschaulichen Grundgedanken, 1934, S. 16.
45) siehe auch S. 8, 9, 10.

die Reserven, sowie den Delkrederefonds von 2 472,52 RM. heranzuziehen. Der Restverlust ist auf neue Rechnung vorzutragen und aus eigener Kraft zu decken."

Aus dem Geschäftsbericht derselben Genossenschaft 1932:

„Unser Umsatz betrug im Jahre 1932 rund 80 660 RM. gegen 111 400 RM. im Vorjahr 1931. Ein Umsatzrückgang von fast 30%. An Croupons und Hälften verkauften wir 1 890 Blatt, um 140 Blatt weniger als im Vorjahr, das entspricht einem Monatsdurchschnitt von 156 Blatt. An diesem Umsatz beteiligten sich unsere Mitglieder mit 54 264 RM. = 55%. Der Rest verteilte sich auf Nichtmitglieder und Privatverkauf. Die Schäftemacherei hatte einen Umsatz von 7 101 RM., ca. 9% des Gesamtumsatzes. An Mitglieder hiervon 4 843 RM. Unser Warenlager haben wir auch dieses Jahr 8mal umgeschlagen."

Aus dem Geschäftsbericht 1935 der Rohstoffgenossenschaft der Schuhmacher zu Bautzen eGmbH.:

„Der wirtschaftliche Aufschwung ist auch im Handwerk nicht ohne Wirkung geblieben. In vielen Zweigen des Handwerks ... hat eine äußerst günstige Entwicklung stattgefunden. Im Schuhmacherhandwerk ist jedoch eine Besserung noch nicht zu verspüren. Wenn auch in verschiedenen Gegenden Deutschlands, in denen sich die Wirtschaftsbelebung ganz besonders bemerkbar macht, das Schuhmacherhandwerk eine geringe wirtschaftliche Besserung erfahren konnte, so ist doch die Beschäftigung in unserem Handwerk nach wie vor unbefriedigend.

Im vergangenen Jahr konnten durch die Reichslieferungsgenossenschaft, Berlin, mehrere Aufträge zur Anfertigung von Stiefeln vergeben werden, wovon auch wir mit einem kleinen Auftrag bedacht worden sind... Wir wollen nicht verkennen, daß die Reichslief.Gen. in ihren Bemühungen das Schuhmacherhandwerk in die Erledigung öffentlicher Aufträge einzuschalten, mit mancherlei Schwierigkeiten, die heute zum Teil behoben sind, zu kämpfen hatte. Es mag unserm Handwerk eine Genugtuung sein, zu erfahren, daß man an maßgebenden Stellen, den besonderen Wert eines handgearbeiteten Stiefels erkannt hat. Wenn auch die öffentlichen Aufträge nur als zusätzliche Arbeitsbeschaffung zu betrachten sind, so wollen wir im Hinblick auf die Lage unseres Handwerks hoffen, daß dasselbe mehr als bisher bei Vergebung dieser Arbeiten berücksichtigt wird. Voraussetzung ist aber, daß das Schuhmacherhandwerk nur Qualitätsarbeit liefert.

Im Berichtsjahr sind wesentliche Veränderungen am Ledermarkt eingetreten. Infolge der verringerten Einfuhrmöglichkeiten für ausländische Felle und Häute mußte schon im vergangenen Jahr eine

Regelung in der Zuteilung von Häuten getroffen werden. Nachdem der Reichsnährstand in seiner Verordnung vom 22. Februar ds. Js. die Höhe der Schlachtungen mit Rücksicht auf Sicherung der Rinderhaltung reduzierte, mußte die Überwachungsstelle für Lederwirtschaft mit ihrer Anordnung 24 vom 30. 3. 1936 die Prozentsätze des Normalbedarfs für die allgem. Einkaufsgenehmigung für die Zeit vom 1. April bis 30. Juni 1936 auf 60% ermäßigen."

Aus dem Geschäftsbericht derselben Genossenschaft 1936:

„... Auch unser Schuhmacherhandwerk ist etwas besser beschäftigt gewesen, dieses ist auch aus den erhöhten Umsätzen unserer Genossenschaftsmitglieder zu ersehen.

Die von der Reichsregierung getroffenen Maßnahmen sind alle von Erfolg gekrönt gewesen und haben zu einer Wiedergesundung des deutschen Wirtschaftslebens geführt.

Durch die Reichslief.Gen. konnten auch wieder Aufträge vergeben werden. Unsere Genossenschaft hatte die Verteilung von:

174 Paar Wehrmachtsstiefeln
351 „ WHW-Stiefeln

an die Mitglieder übernommen. ...

Auf dem Ledermarkt sind im vergangenen Jahre wesentliche Veränderungen eingetreten. Von der Überwachungsstelle für Lederwirtschaft wurden die Prozentsätze des Normalbedarfs für die allgem. Einkaufsgenehmigungen von Rohhäuten mit Wirkung ab 1. April 1936 auf 60% ermäßigt. ... Es wurden auch Ersatzstoffe auf den Markt gebracht, doch diese konnten sich bis jetzt noch nicht durchsetzen, zumal an vollwertigen Ledern noch genügend zu haben war."

Diese Berichte bestätigen unter vielen anderen die Besserung der wirtschaftlichen Lage des Schuhmacherhandwerks seit 1933. Von einer wirklichen Rohstoffknappheit kann ebenfalls keine Rede sein, was der Bericht der Einkaufsgenossenschaft Bautzen 1936 ausdrücklich hervorhebt. Interessant ist ferner die Tatsache der Einschaltung der Einkaufsgenossenschaften in die Funktion einer Lief.Gen., indem diese die von der Reichslief.Gen. für das Schuhmacherhandwerk erhaltenen Aufträge unter ihren Mitgliedern verteilt.

g) Der Zentralverband deutscher Schuhmacher-Rohstoffgenossenschaften, Düsseldorf.

aa) Die Entwicklung.

Die Bildung von Zentralgenossenschaften wurde erst durch das revidierte Genossenschaftsgesetz vom 13. Mai 1889 ermöglicht. Im

Entwurf vom 27. Nov. 1888 heißt es noch: „Dagegen kann die Bildung einer Genossenschaft ausschließlich aus Genossenschaften nicht als zulässig bezeichnet werden, da zu Vorstandsmitgliedern nur physische Personen gewählt werden können, und diese selbst Mitglieder der Genossenschaft sein müssen."

Das wirtschaftliche Streben der Genossenschaften nach Konzentration setzte sich gegenüber den juristischen Bedenken durch. Deshalb suchte man die Bildung von Zentralgenossenschaften „durch eine entsprechende Spezialbestimmung über die Zusammensetzung der Organe der Genossenschaften zu ermöglichen (§ 9, 2), ... daß nicht bloß Vorstandsmitglieder, sondern auch Mitglieder der beteiligten Genossenschaften in den Vorstand oder Aufsichtsrat der Zentralgenossenschaft aufgenommen werden könnten".

Mit der Einführung der beschränkten Haftpflicht und der Bestimmung über die Bildung von Zentralgenossenschaften im Genossenschaftsgesetz von 1889 ging die Gründung von solchen „Genossenschaften höherer Ordnung durch Zusammenschluß" vor sich. „Die Genossenschaftsbewegung hatte damit ein Mittel in die Hand bekommen, den Kartellierungsbestrebungen der Privatindustrie und des Privathandels mit gleicher Waffe zu begegenen"[46]).

Die Bildung von Zentralgenossenschaften blieb jedoch lange Zeit nur auf die Kreditgenossenschaften, die landwirtschaftlichen Genossenschaften und die Konsumvereine beschränkt. „Im Handwerkergenossenschaftswesen haben diese Bestrebungen erst relativ spät und nur vereinzelt zu praktischen Ergebnissen geführt. Hauptsächlich waren es die Genossenschaften des Bekleidungsgewerbes und hier wiederum die Rohstoffgenossenschaften, die einen Zusammenschluß zu Zentralgenossenschaften herbeigeführt haben. ... Bahnbrechend in der Zentralisationsbewegung der kleingewerblichen Genossenschaften des Schuhmacherhandwerks, deren Zentralvereinigung von Rohstoffgenossenschaften die größte Bedeutung erlangt hat und demgemäß auch heute noch unter anderen Gebilden dieses Genossenschaftszweiges an der Spitze steht"[47]).

Von welch ausschlaggebender Bedeutung die Zentraleinkaufsgenossenschaft für deren Warenbezug der Schuhmacher ist, geht aus folgendem hervor: Es entfielen bei den Schuhmachern mehr als ⅔ der von ihnen in Anspruch genommenen Warenkredite auf Kredite bei der Zentrale.

---

46) Fr. A. Heuel, Die Zentralgenossenschaftsverbände und die Zentralgenossenschaften 1928 S. 19.

47) Flender, aaO. S. 87.

Tabelle 8.

Jahr	Von der gesamten Warenbeschaffung entfielen auf Zentralbez.-Gen. i. V.	Warenverschuldung i. v. H.		
		Warenverschuldung	des Einkaufs	
			Bei Zentralbez.-Genossensch.	Bei sonstigen Lieferanten
1932	55,5	62,2	—	—
1933	55,4	64,2	—	—
1934	60,1	63,7	—	—
1935	55,1	56,5	—	—
1936	58,6	68,1	7,7	5,1
1937	52,5	69,0	7,0	3,5

Im Jahre 1901 wurde der Zentralverband deutscher Schuhmacher-Rohstoffgenossenschaften mit dem Sitz in Düsseldorf gegründet, der 1902 die Geschäfte aufnahm. Lt. Statut hat er sich „die Förderung der gewerblichen und wirtschaftlichen Interessen seiner Mitglieder insbesondere durch Ankauf von Rohmaterialien, Werkzeugen und Maschinen usw. und Verkauf derselben an die Mitglieder" zum Ziel gesetzt[48]). Die Mittel, die diesem Ziel dienten, waren auch hier der Vorteil des Großeinkaufs, der es der Zentrale ermöglicht, den Genossenschaften verbilligten Rohstoffeinkauf zu verschaffen, denn die „Vereinigung in einer Zentralgenossenschaft führt zur Zusammenballung des Bedarfs". Der Zentralverband kann folglich viel höhere Aufträge vergeben, als die Einzelgenossenschaft, was zur Erzielung günstiger Verkaufspreise an die Einzelmitglieder führt.

Die Mitgliederzahl betrug bei der Gründung 10 Genossenschaften, die Kapitalbasis ganze 130.— RM. In den ersten fünf Jahren des Bestehens beschränkte sich die Geschäftstätigkeit des Verbandes nur auf eine Vermittlertätigkeit. Er gab die erhaltenen Aufträge an den Lieferanten, der die Ware direkt an die Einzelgenossenschaft leitete. Die Ware berührte also das Lager des Verbandes überhaupt nicht. Zur Deckung der Unkosten und zur Bildung eines Fonds mußten die Lieferanten jeweils 1% des Rechnungsbetrages an die Verbandskasse abführen. Mit dem aufgefüllten Fonds konnte der Verband die zweite Stufe aller lebensfähigen Genossenschaften erreichen, er errichtete sich ein eigenes Warenlager. Aus der Frühzeit des Verbandes ist folgende Schilderung interessant: „Wir gaben die Ware ohne Verdienst ab, übernahmen auch kein Delkredere, das konnten wir ja nicht, weil wir kein Geld hatten, und bekamen

48) Statut S. 3.

lediglich von den Lieferanten eine Provision. Durch diese Kommissionsgeschäfte verdienten wir soviel Geld, daß wir später auf eigene Rechnung kaufen und uns ein eigenes Lager unterhalten konnten."

Eine zweite Zentralgenossenschaft des Schuhmacherhandwerks wurde im Jahre 1909 in Mannheim unter dem Namen „Süddeutsche Schuhmacher-Zentraleinkaufsgenossenschaft" gegründet. Sie hatte jedoch nur eine geringe Bedeutung und vereinigte hauptsächlich kleinere Unternehmungen. 1911 mußte sie liquidieren, nahm die Geschäftstätigkeit aber bereits 1912 in Stuttgart wieder auf. 1920 betrug ihre Mitgliederzahl 26. Hier fanden dann Verhandlungen mit dem Zentralverband in Düsseldorf zwecks Fusion statt, die dann auch im Jahre 1937 durch die Bemühungen des Reichs-Innungsmeisters Heß endlich zum Erfolg führten.

Der Zentralverband in Düsseldorf ist somit die einzige Zentraleinkaufsgenossenschaft des Schuhmacherhandwerks. Zur erfolgreicheren Geschäftsführung und zur Verringerung der Kosten sind verschiedene Zweigstellen eingerichtet, die sich auf das Reichsgebiet verteilen.

Tabelle 9.

Zahl der dem Zentralverband angeschlossenen Genossenschaften.

Jahr	Zahl der bestehenden Genossenschaften	Dem Zentralverband angeschlossenen Gen.	in v. H.
1913	113	49	43
1925	251	120	48
1926	214	114	53
1931	106	88	83
1932	96	85	89
1933	94	85	90
1934	105	79	75
1935	111	79	71
1936	118	78	66
1937	124	108	87

bb) Die Geschäftsergebnisse.

Die von Jahr zu Jahr sich vergrößernde Mitgliederzahl muß auch einen Niederschlag in der erweiterten Geschäftstätigkeit finden. Die Heranziehung der Geschäftsergebnisse gibt ein Bild von dem Erfolg des Zentralverbandes, wobei das Jahr 1912/13 lediglich als Vergleichsjahr mitaufgeführt wird.

Tabelle 10.
Rechnungsabschlüsse des Zentralverbandes[49]).

	1912	1933/34	1937	1938
Warenbestand	40553	252642	320358	343796
Forderungen	180157	569157	499618	304505
Schulden	126117	418215	122582	74395
Geschäftsguthaben	38432	231685	281703	313132
Spareinlagen	9425	—	100718	—
Sicherheitseinlagen	—	186530	36900	—
Reserven	14868	218020	399717	425324
Umsatz	1720000	2868574	5793847	6112686
Reingewinn	38440	97307	71181	34871
Guthaben / Waren } Dividende	—	10701	11153	12470
Rückstell. Wertber. Pr.	—	43044	72657	89475

Die hohe Summe der Forderungen und Schulden sind kein ungünstiges Symptom, da der Verband nur Kredite bis zu 45 Tagen gewährt.

Der Faktor Kapital nimmt einen großen Raum im Geschäftsbetrieb der Zentralgenossenschaft ein. Das Kapital wird repräsentiert durch den Umfang des Warenlagers; da dessen Umfang von der Bedarfshöhe der Einzelgenossenschaften abhängt, ist hier das Kriterium für den Geschäftserfolg der Zentralgenossenschaft zu suchen. Darum ist zu untersuchen, ob der Bezug der Einzelgenossenschaft beim Zentralverband die Grenze erreicht oder ob er noch steigerungsfähig ist. Es ist also der durchschnittliche Umsatz einer Genossenschaft zu ihrem Warenbezug beim Zentralverband in Beziehung zu setzen:

Tabelle 11.

Jahr	Durchschnittl. Umsatz einer Genossensch.	Umsatz des Zentralverbandes	Durchschnittl. Rohstoffbezug einer Genossensch.
1924/25	111000	2200000	19298
1932/33	74000	2651226	31191
1937	103000	5793847	53647

Es ergibt sich, daß der Bezug einer Einzelgenossenschaft bei der Zentrale noch wesentlich steigerungsfähig ist.

49) Geschäftsberichte des ZV.

„Die Höhe des einzelnen Geschäftsanteils, die anfänglich auf Mk. 100.— festgesetzt war, erfuhr 1908 eine Steigerung auf Mk. 500.—, 1914 auf Mk. 1000.— und 1919 auf Mk. 2000.— ... Zur weiteren Erhöhung des Betriebskapitals hat der Verband im Jahre 1914 die obligatorische Sicherheitseinlage in Höhe von Mk. 1000.— seit 1919 Mk. 2000.—, eingeführt"[50]).

Im Statut § 39 (Grenze der Beteiligung) vom 21. 6. 1924 ist festgelegt, daß sich die Kapitalbeteiligung der einzelnen Genossenschaft nach dem Warenbezug zu richten hat. Die Geschäftsanteile und die Höhe der Sicherheitseinlage sind hier nach der Höhe der Warenentnahme in folgende Abstufungen neu eingeteilt worden:

Tabelle 12.

Bei einer jährl. Warenentnahme (RM)	Anzahl der Anteile	Höhe der Sicherheitseinlage (RM)
bis 30000	1	500
30000 „ 60000	2	1000
60000 „ 100000	3	1500
100000 „ 150000	4	2000
150000 „ 200000	5	2500
200000 „ 250000	6	3000
250000 „ 300000	7	3500
300000 „ 350000	8	4000
350000 „ 400000	9	4500
400000 „ 500000	10	5000

Das Verhältnis zwischen Warenumsatz und Betriebskapital ergibt sich aus der Umsatzhäufigkeit des Geschäftskapitals. Im Jahre 1937 wurde das Betriebskapital rd. 1,8mal umgesetzt.

Aus den Rechnungsabschlüssen des Zentralverbandes ist das Verhältnis zwischen Rohstoffbedarf, Gechäftslasten und Reingewinn zu entnehmen.

Tabelle 13.

Nach den Jahresberichten des Zentralverbandes betrugen:

Jahr	Umsatz	Geschäftslasten	i. v. H. des Umsatzes	Reingewinn	i. v. H. des Umsatzes
1912/13	1728141	34550	2	69075	4
1920/21	25338894	367178	1,4	880377	3,4
1937	5793847	1001240	1,7	71180	12,2
1938	6112686	913315	1,5	44576	7,3

50) Flender aaO. S. 91.

Es geht aus diesen Zahlen hervor: „mit zunehmender Konzentrierung bei abnehmender Lastenquote wächst der Gewinnanteil". Dabei ist zu beachten, daß derVerkaufspreis der Rohstoffe nicht nur dem Großhandelspreis entspricht, sondern diesen teilweise sogar unterbietet. „Der anteilige Reingewinn wird daher selten unter der Differenz zwischen dem Einkaufspreis der Zentralgenossenschaft und demjenigen Bezugspreis bleiben, den eine Einzelgenossenschaft selbständig erzielen kann. Hiermit ergeben sich die wirtschaftlichen Voraussetzungen für die Beitrittsmöglichkeit jeder Genossenschaft"[51]).

2. Die Lieferungsgenossenschaften.

a) Die wirtschaftliche Bedeutung.

Die Lieferungsgenossenschaft ist ein Genossenschaftsgebilde, das bei Schulze-Delitzsch noch unerwähnt ist und dessen Entstehung in das 20. Jahrhundert fällt. Zweckmäßigerweise werden die Lieferungsgenossenschaften unter die Absatzgenossenschaften eingereiht. Ihre volkswirtschaftliche und soziale Aufgabe besteht darin, Arbeitsvermittlerin des Handwerks zu sein, indem sie die Großaufträge des Staates und anderer Stellen auf sich vereint und zur Ausführung an die einzelnen Handwerksbetriebe nach einem Verteilungsplan weiterleitet. Die Lieferungsgenossenschaft bildet nicht nur eine größere Produktionseinheit zur Übernahme größerer Aufträge, sondern ist auch in der Lage, weitgehend die gegenseitige Konkurrenz auszuschalten. Sie übernimmt ferner die Verkaufs- und Vertragsfunktion für die einzelnen Handwerker und erspart ihm dadurch Leistungs- und Materialverluste. Da die angeschlossenen Mitglieder gemäß dem § 1 des Gen.G. selbständig bleiben, kann die Lieferungsgenossenschaft auch als Arbeitsvermittlerin des Handwerks bezeichnet werden, „deren Tätigkeit in der genossenschaftlichen Garantie- und Erfüllungsübernahme besteht".

Das Problem der Lieferungsgenossenschaft liegt jedoch ebenso wie das gesamte handwerkliche Genossenschaftsproblem in dem Selbstbehauptungswillen des Handwerks gegenüber dem Fabriksystem. Der einzelne Handwerker kann gegenüber der Fabrikware mit der hinter ihr stehenden Kapitalmacht und dem organisierten Erzeugungs- und Absatzapparat nicht aufkommen, dagegen können Lieferungsgenossenschaften als Organisationen des Handwerks den Auftraggebern Garantien bieten für die fristgemäße Lieferung und die Qualität der Erzeugnisse.

Die Bezeichnung „Submission" für die Geschäfte der Lieferungsgenossenschaft hat lediglich historische Bedeutung, da sich die Be-

51) Flender aaO. S. 97.

zeichnung „Lieferungsgeschäft" für die freihändige Vergebung von Arbeiten durchgesetzt hat, während eine Submission in der Literatur vielfach nicht unwidersprochen dem gleichgesetzt wird.

„Unter Lieferungsgenossenschaft ist also eine Personenvereinigung zur Erzielung erhöhten und ertragreicheren Auftragseingangs zu verstehen, die im Wege der Submission oder freihändigen Vergebung erlangten großen Lieferungen in genossenschaftlicher Garantie- und Erfüllungsübernahme unter Wahrung der Selbständigkeit der angeschlossenen Handwerksbetriebe an letztere nach bestimmten Verteilungssystem verteilt"[52]).

b) Die geschichtliche Entwicklung.

Die Möglichkeit das Handwerk in seiner Gesamtheit an größeren Arbeiten zu beteiligen, kann etwa bis zum Kriege als offen bezeichnet werden, obwohl die ersten Versuche Lieferungsgenossenschaften zu gründen bis zum Jahre 1910 zurückreichen. Hier finden wir folgende Entschließung des Allgemeinen Genossenschaftstages 1910: „Der Allgemeine Genossenschafts-Tag beschließt: Um dem Handwerkerstande eine größere Beteiligung an der Herstellung öffentlicher oder privater Arbeiten zu ermöglichen, wird den Handwerkern die Gründung von Genossenschaften, die diesem Zweck dienen, empfohlen"[53]): Hierzu schreibt Crüger: „Als der Allgemeine GenossenschaftsTag zu Bad Nauheim den Handwerkern empfahl, Lieferungsgenossenschaften zu gründen, um sich für die Beteiligung an Submissionen entsprechend zu rüsten, stieß dieser Rat merkwürdigerweise gerade in Handwerkerkreisen auf sehr lebhaften Widerspruch, der so weit ging, daß vor der Gründung derartiger Genossenschaften gewarnt wurde, und alle Agitationen des ADGV, die auf die Errichtung derartiger Genossenschaften gingen, hatten nur sehr bescheidene Erfolge"[54]).

Von dieser Zeit an ist das Für und Wider die Lieferungsgenossenschaften nicht mehr aus den genossenschaftlichen Erörterungen verschwunden. Die von den verantwortlichen Leitern der Genossenschaften erkannte Bedeutung der Lieferungsgenossenschaften für die Verbesserung der wirtschaftlichen Lage der Handwerker kam den Handwerkerkreisen erst langsam zum Bewußtsein. „Eine große Bedeutung kommt den Lieferungsgenossenschaften zu. Die erste Anregung ist auf den Antrag Trimborn zurückzuführen. (In Bad

52) Klaus Beckers, Die Lieferungsgenossenschaften im Handwerk und ihre wirtschaftliche Bedeutung, Köln 1935, S. 11.

53) Mitteilungen über den 31. Allgemeinen Genossenschafts-Tag des Allgemeinen Verbandes zu Bad Nauheim 1910, S. 20.

54) Jahrb. f. Nationalökon. u. Statistik 1915 „Die deutschen Genossenschaften während d. Krieges" Bd. 105, 1915, S. 15/16

Nauheim 1910, d. Verfasser.) Seit der Zeit haben sich die Parlamente und Ministerien mit der Frage der Vergebung von Arbeiten an Handwerkergenossenschaften beschäftigt. Vom Deutschen Handwerks- und Gewerbekammertage wurde eine Hauptverdingungsstelle in Hannover gegründet, an der sich auch der H.V. beteiligte. Gleichzeitig wurde mit der Gründung von Lieferungsgenossenschaften vorangegangen, also noch vor Ausbruch des Krieges"[55]). Aber erst der gewaltige Anstoß des Weltkrieges mußte kommen, um den Gedanken der Lieferungsgenossenschaften zu einem vorübergehenden Erfolge zu verhelfen. Der große und dringende Bedarf des Militärapparates brachte den Aufschwung in der Gründung von Lieferungsgenossenschaften des Handwerks. Der Anstoß kam aber auch hier nicht aus den Handwerkerkreisen selbst, so erfahren wir: die am 1. 11. 1913 in Hannover gegründete Hauptstelle für Verdingungswesen, „die Zentrale für alle Lieferungsangelegenheiten hatte in einem Rundschreiben vom 2. 11. 1914 die Handwerks- und Gewerbekammern aufgefordert, für die Gründung leistungsfähiger Lieferungsgenossenschaften einzutreten"[56]).

Solange die geeigneten Lieferungsgenossenschaften für die Heeresaufträge nicht vorhanden waren, wandte sich die Heeresverwaltung an die beruflich-fachlichen Organisationen des Handwerks: an die Innungen und Handwerkskammern, sowie an die bestehenden Handwerkergenossenschaften. Da eine genügende Sicherheit für die Erledigung der Aufträge nicht gewährleistet war, konnte dieser Zustand für die Heeresverwaltung nicht lange tragbar sein. Die Dekkung, die die Innungen bieten konnten, waren, nach § 86 Gewerbe-Ordnung auf das Innungsvermögen beschränkt. Für die Handwerkskammern war eine laufende wirtschaftliche Betätigung mit ihren öffentlich-rechtlichen Aufgaben unvereinbar, was dann ein Erlaß des Preußischen Handelsministers aus dem Jahre 1915 ausdrücklich feststellte. Die Organisationsform, die die öffentlichen Großaufträge am besten unterbringen und für sie Bürgschaft leisten konnte, war die Form der Lieferungsgenossenschaft.

Mit dieser Erkenntnis begann die Welle der Gründungen, an der die Schuhmachergenossenschaften nicht den größten Anteil hatten. Von Beginn des Krieges bis zum 1. 8. 1916 waren 466 Lieferungsgenossenschaften gegründet worden[57]). „Im Jahre 1916 sind 408 Lieferungsgenossenschaften gegründet. 16 Lieferungsgenossenschaften sind aus Rohstoff- und Absatz-Genossenschaften hervorgegangen. Die Zahl der seit Ausbruch des Krieges errichteten Lieferungsgenossenschaften beträgt 609"[58]). Sogar noch 1918 wurden 267 Lie-

55) Die deutschen Genossenschaften während d Krieges, S. 5.
56) Will, Das Handwerk als Kriegslieferant, S. 17.
57) Jahrbuch des Allgem. Verbandes für 1915, S. 77.
58) Jahrbuch des Allgemeinen Verbandes, 1916 S. 19.

ferungsgenossenschaften neu gegründet, davon jedoch nur 36 Schuhmacher-Lieferungsgenossenschaften[58]). Für die Gründung von Schuhmacher-Lieferungsgenossenschaften war der Massenbedarf an Militärstiefeln entscheidend, wobei der einzelne Schuhmacherbetrieb nur die handwerksmäßige Fertigstellung der bereits in den genossenschaftlichen Betrieben zugeschnittenen Stiefelteile zu übernehmen hatte. Die Jahrbücher des Allgemeinen Verbandes zeigen den Bestand an Lieferungsgenossenschaften in folgenden Jahren im Schuhmacherhandwerk:

1. 8. 1916	48
1. 1. 1917	65
1. 1. 1918	89
1. 1. 1919	125

Bereits ab 1916 zeigten sich auch schon Zentralisationsbestrebungen bei den Lieferungsgenossenschaften, um auch Aufträge größten Ausmaßes zu erhalten und intensiver verteilen zu können. So wurde 1916 die „Hauptstelle für gemeinschaftliche Handwerkslieferungen GmbH." in Berlin, und die „Bayrische Landesverdingungsstelle für handwerksmäßige Lieferungen" in München gegründet; gleichfalls schufen sich viele der anderen Länder eigene Zentralstellen. Diese Zusammenfassung der bestehenden Lieferungsgenossenschaften in Zentralorganisationen fällt zeitlich mit der Verkündung des Hindenburgprogramms zusammen, das die stärkste Zusammenfassung aller wirtschaftlichen Kräfte forderte. Das Lieferungsgeschäft basierte auf dem Kriegsbedarf, der dem Handwerk große Aufträge über die Lieferungsgenossenschaften zuführte. Diese standen und fielen mit dem Gedanken des notwendigen „Dienens". Als nach 1918 die Wirtschaft das Primat über die Staatsführung erlangte, mußten die in so großer Zahl gegründeten Lieferungsgenossenschaften mit Kriegsende notwendigerweise eine Krise durchmachen.

Für die Gründung von Lieferungsgenossenschaften müssen aber in erster Linie wehrwirtschaftliche Gesichtspunkte maßgebend sein und in zweiter Linie erst der genossenschaftliche Gedanke der dauernden Hilfe für die Handwerksbetriebe. Mit dem Aufhören des ersten Zweckes hätte der zweite Gesichtspunkt die Lieferungsgenossenschaften über anfängliche Krisen hinweghelfen müssen. Diesem zweiten Gesichtspunkte standen jedoch zu starke aus dem Zeitgeist erwachsene privatwirtschaftliche Kräfte gegenüber, somit „hat die „reine" Lieferungsgenossenschaft, wie die Entwicklung der Nachkriegszeit zeigt, fast vollkommen versagt"[59]). Flender stellt weiter fest: „Von den 1917 bestehenden 80 Schuhmacherlieferungs-

58) desgl. S. 124.
59) Flender, aaO. S. 58 ff.

Gen. — die meisten von ihnen sind im Jahre 1916 entstanden — konnten wir 1920 noch ungefähr 15 „reine" Lieferungs-Genossenschaften feststellen. Es sind dies Genossenschaften, die Aufträge von der Reichsschuhversorgungsstelle (Herstellung von Schuhwerk für die minderbemittelte Bevölkerung) übernommen haben." Diese Aufträge sind sehr ungünstig und mit geringem Gewinn verbunden. Infolge der skizzierten falschen Aufgabenstellung sind auch diese letzten Lieferungsgenossenschaften untergegangen. „Eine Änderung dieser ungünstigen Verhältnisse hält man für sehr ungewiß. Damit ergibt sich auch die Tatsache, daß der Gedanke der „reinen" Lieferungsgenossenschaft unter den augenblicklichen Verhältnissen zum mindesten schwer durchführbar ist, womit die Entwicklung dieser Genossenschaftsform auf das Vorkriegsstadium zurückgefallen sein dürfte. Übrigbleiben werden nur die Genossenschaften, die rechtzeitig mit dem Lieferungsgeschäft eine Rohstoffbezugsabteilung verbunden haben, ihrem Charakter nach also eher als Rohstoffgenossenschaften anzusprechen sind." Die weitere Entwicklung hat Flender richtig vorausgesehen: „Die noch bestehenden „reinen" Lieferungsgenossenschaften werden sich dieser Bewegung anschließen müssen, wollen sie nicht der Auflösung verfallen"[60]).

Die Lieferungsgenossenschaften haben sich zum allergrößten Teil diesem Entwicklungsgang angepaßt. Wir erfahren: „DieLieferungsgenossenschaften haben zum allergrößten Teil den genossenschaftlichen Bezug von Rohstoffen in den Gegenstand des Unternehmens einbezogen"[61]). Den Umstellungsprozeß ersehen wir auch aus der Führung der Statistik, in der die Lieferungsgenossenschaften nicht mehr für sich ausgewiesen werden. Nach den Jahrbüchern des DGV bestanden folgende Schuhmachergenossenschaften:

1. 1. 1921	328
1. 1. 1922	308
1. 1. 1923	288

Die Zahl der Schuhmachergenossenschaften hat 1923 demnach gegenüber 1921 um 40 abgenommen. Es ist anzunehmen, daß an den Auflösungen in diesen Jahren die Lieferungsgenossenschaften stark beteiligt sind. Beckers[62]) hat sich um statistisches Material über die Lieferungsgenossenschaften der Nachkriegszeit bemüht, das „Deutsche Handwerksinstitut" teilte ihm am 17. 1. 1934 mit, „daß die Lieferungsgenossenschaften des Handwerks, die in der Nachkriegszeit in großer Zahl errichtet worden sind, mit dem Fortfall

60) Flender, aaO. S. 58 ff.
61) Jahrbuch des DGV 1919.
62) aaO. S. 22/23.

ihres Zweckes ihr Ende gefunden haben. Bis in die allerjüngste Zeit hinein haben sie im Handwerk so gut wie gar keine Bedeutung mehr gehabt. Erst die öffentlichen Aufträge des Vorjahres haben den Anstoß gegeben, neue Lieferungsgenossenschaften zu errichten. ... Die Jahre 1920—1933 weisen so gut wie gar keinen Bestand auf. Irgendwelche wirtschaftliche Bedeutung hat er in keinem Fall gehabt. ... Mit wenigen Ausnahmen stehen die Genossenschaften noch im Stadium der ersten Entwicklung."

c) Der Aufschwung in neuerer Zeit.

Auch aus den Jahrbüchern des DGV ist über handwerkliche Lieferungsgenossenschaften nichts zu ersehen, diese werden hier, soweit vorhanden, unter Magazin- und Absatzgenossenschaften geführt. Nach der Aufstellung im Jahrbuch von 1936 des DGV findet sich eine Schuhmachergenossenschaft unter den angeschlossenen Magazin- und Absatzgenossenschaften. Eine brauchbare Mitteilung des Reichsverbandes des deutschen Schuhmacherhandwerks über Lieferungsgenossenschaften der Schuhmacher bringt Beckers[63]), der sich am 16. 1. 1934 mit diesem in Verbindung gesetzt hatte: „Das Schuhmacherhandwerk hat in der Vergangenheit das Genossenschaftswesen nicht benutzt, um gemeinschaftliche Lieferungen zu ermöglichen. ... Die in Deutschland bestehenden Genossenschaften des Schuhmacherhandwerks sind also, selbst wenn sie in ihrem Namen den Titel Lieferungsgenossenschaft als Untertitel führen, nicht als eigentliche Lieferungsgenossenschaften anzusprechen, sondern als Rohstoff- und Werkzeug-Beschaffungsgenossenschaften. ... Mit der grundlegenden Umgestaltung der Reichs- und Staatsführung durch die NSDAP ist auch das Schuhmacherhandwerk in die Erledigung öffentlicher Aufträge in stärkerem Maße als bisher eingeschaltet worden. Es ergab sich die Notwendigkeit, daß diese öffentlichen Aufträge von einer Rechtskörperschaft getragen werden mußten, die Aufgaben wirtschaftlicher Art und Aufgaben, mit denen finanzielle Risiken verbunden waren, zu tragen vermochten."

In die Großaufträge des Staates nach 1933 ist das Handwerk aus dem Grunde erst spät eingeschaltet worden, weil, nach unseren bisherigen Feststellungen, die im Kriege entwickelten Lieferungsgenossenschaften infolge ihrer ungesunden Grundlage nicht bestehen konnten. Der Wirtschaftsaufschwung, der nach der Machtergreifung durch den Nationalsozialismus mit gewaltigen staatlichen Aufträgen an die Wirtschaft eingeleitet wurde, fand keine Lieferungsgenossenschaft des Handwerks vor. Der Verkehr mit den Einzelhandwerkern ist verwaltungsmäßig unmöglich, ebenso ist die wirt-

63) aaO. S. 30.

schaftliche Basis des einzelnen Handwerkers zu schwach, um die Gewähr für eine fristgemäße Lieferung zu geben. Es mußten daher Organisationen geschaffen werden, die dem Auftraggeber die nötige kaufmännische Sicherheit bieten. Die Gründung von Lieferungsgenossenschaften wurde deshalb in Anbetracht der Dringlichkeit die Handwerker in die Großaufträge einzuschalten von einer Zentrale aus in Angriff genommen. Es ist also fast derselbe Vorgang, den wir schon bei der Gründung von Lieferungsgenossenschaften im Weltkriege kennen gelernt haben. Dort forderte eine Zentralstelle in Hannover nicht die Handwerker auf, Lieferungsgenossenschaften zu gründen, sondern die Handwerkskammern und Innungen, hier ergreift der Reichsstand des deutschen Handwerks die Initiative und errichtet am 1. 2. 1935 die Reichszentrale für Handwerkslieferungen eGmbH, der die Landeslief.Genossenschaften angegliedert sind. Von den Ende 1935 bestehenden 167 Landeslief.Genossenschaften waren 15 Schuhmacherlief.Genossenschaften. Ende 1936 bestanden 222 Landeslief.Genossenschaften, davon waren 17 Schuhmacher-Landes-Lief.Genossenschaften.

„Um eine Einheitlichkeit für die Annahme der Aufträge zu gewährleisten, muß sich deshalb das Handwerk eine wirtschaftliche Organisation schaffen. Diesem Umstande hat die Reichsverbandsleitung des deutschen Schuhmacherhandwerks Rechnung getragen durch die Gründung einer Reichslief.Genossenschaft innerhalb des deutschen Schuhmacherhandwerks mit ihrem Sitz in Berlin"[64]). Diese Reichslief.Genossenschaft der Schuhmacher soll sich wie üblich auf die vorhandenen bzw. neu zu gründenden örtlichen und bezirklichen Genossenschaften aufbauen, wobei die Innungen die tragende Stellung in der Unterorganisation einnehmen sollen. Ihre Gründung wurde am 28. August1933 auf dem allgem. deutschen Schuhmachertage in Breslau beschlossen.

Im Schuhmacherhandwerk ist also die Bildung von örtlichen Lieferungsgenossenschaften nicht erwogen. Die bestehenden Einkaufsgenossenschaften sollen die Funktion der Lieferungsgenossenschaft mit übernehmen. „Dort, wo keine Genossenschaften bestehen, kann die Mitgliedschaft zur Landeslief.Genossenschaft auch durch eine Innung erworben werden"[64]).

Hierzu erfahren wir, daß die Frage der Landeslief.Genossenschaften für das Schuhmacherhandwerk, ebenso wie die Reichslief.Genossenschaft, infolge falscher Aufgabenstellung nicht ihren Zweck erfüllen konnten. Ein Umbau nach wehrwirtschaftlichen Gesichtspunkten hat sich folglich notwendig erwiesen. Die nach diesen Gesichtspunkten aufzubauenden Lieferungsgenossenschaften erhalten

64) Der deutsche Schuhmachermeister 8. Jg. 1933, Nr. 4 S. 49.
64) desgl. S. 50

durch ihren der Gesamtheit dienenden Charakter eine Aufgabe, die in Krieg und Frieden von Bestand ist.

Wie sich die neuen Lieferungsgenossenschafts-Verbände aufbauen geht aus einem Schreiben des Zentralverbandes deutscher Schuhmacher-Rohstoffgenossenschaften, Sitz Düsseldorf vom 12. 1. 1934 hervor[65]), wonach „nach dem Kriege allmählich alle Lieferungsgenossenschaften (im Schuhmacherhandwerk) eingegangen sind, weil sie keine Arbeit mehr erhielten. Neue Lieferungsgenossenschaften sind jetzt erst in neuester Zeit gegründet, und zwar: 1. Reichslieferungsgenossenschaft für das deutsche Schuhmacherhandwerk, 2. Landeslieferungsgenossenschaft für Bayern, 3. Landeslieferungsgenossenschaft der bayrischen Schuhmachergenossenschaften. Die noch in München bestehende alte Lieferungsgenossenschaft der Schuhmacherinnung wird durch die Neugründung 2, die von der Münchener Innung und dem Lederhändlerverband gegründet ist, aufgesaugt werden. Weitere Lieferungsgenossenschaften sind wohl mit diesen Firmen noch vorhanden, arbeiten aber nur noch als Rohstoffvereine der Schuhmacher."

Ein Einblick in die Geschäftsergebnisse der Schuhmacherlieferungsgenossenschaften war aus verschiedenen Gründen nicht möglich. Aus der Satzung der Reichslief.Genossenschaft für das deutsche Schuhmacherhandwerk ist die Höhe des Geschäftsanteils, Haftpflicht und Haftsumme, sowie die Vorschriften zur Verwendung des Reingewinns zwecks Bildung eines Eigenkapitals geregelt: § 6 „Jedes Mitglied hat wenigstens einen Geschäftsanteil von RM. 500.— zu erwerben und innerhalb drei Monaten voll einzuzahlen. Jedes Mitglied kann bis zu 10 (zehn) Geschäftsanteile erwerben. § 7. Die Mitglieder unterliegen der beschränkten Haftpflicht auf eine Haftsumme von RM. 500.— für jeden Geschäftsanteil. ... § 9. Dem Reservefonds — gemäß § 7 Ziff. 4 Gen.Gesetz — ist mindestens ein Betrag von 10 Prozent solange zuweisen, bis er die Höhe der Geschäftsanteile erreicht hat. Dem außerordentlichen Reservefonds ist mindestens ein Betrag von 70 Prozent zuzuweisen."

Die Lieferungsgenossenschaften dürfen nach den Erfahrungen der Kriegszeit auf keinen Fall wieder eine bloße Konjunkturerscheinung sein, sondern sollen auf fester Grundlage gegründet dem Handwerk eine ständige wirtschaftliche Position sichern. Sie sind solange existenzgesichert als der Staat wehrpolitisch denkt, denn der Staat ist der alleinige Serienverbraucher. Diese Überlegung ist für das Schuhmacherhandwerk so zutreffend, wie kaum für einen anderen Handwerkszweig. Diese Notwendigkeit haben die verantwortlichen Verbände bereits erkannt. Anwalt Kunze sagte auf dem 69. Genossen-

65) Beckers, aaO. S. 30.

schafts-Tag in Berlin im August 1933[66]): „Da wir also die Überzeugung in uns tragen, daß der genossenschaftliche Gedanke in seiner nationalen und sozialen Wirkung für den Aufbau unserer Wirtschaft unentbehrlich ist und es letztens nicht allein eine Frage der inneren Einstellung, sondern vor allem der Erziehung bedeutet, diesen genossenschaftlichen Gedanken fortzuentwickeln, haben wir mit aller Systematik eine Propaganda- und Pressestelle beim DGV eingerichtet, die ihre Fortsetzung über die Revisionsverbände bis in die einzelnen Genossenschaften finden soll. Es gilt den nationalsozialistischen Genossenschaftsgedanken zu entwickeln und in die breite Öffentlichkeit hineinzutragen, um ihn nicht nur der Wirtschaft, sondern dem Volksganzen dienstbar zu machen. Nicht Selbstzweck ist die Genossenschaft, sondern Dienerin am Volke."

Hier wird es mit aller wünschenswerten Deutlichkeit ausgesprochen, daß die Entwicklung der Genossenschaften des Handwerks auch von der Erziehung der Handwerker zum genossenschaftlichen Denken und Handeln abhängt. Die Schuhmachergenossenschaften konnten immerhin als Vorbild gelten, denn sie stellen die ziemlich beste Genossenschaftsorganisation für den gemeinschaftlichen Einkauf von Rohstoffen dar.

II. Die Produktionsgenossenschaften.

Zurückschauend stellen wir fest: Die Einkaufsgenossenschaften des Schuhmacherhandwerks sammeln den Rohstoffbedarf der Schuhmacher, um durch den auf diese Weise ermöglichten Großbezug den Handwerkern einen günstigen Einkauf zu bieten. Die Genossenschaften schalten damit Klein- und Großhandel weitgehend aus. Schulze-Delitzsch hatte jedoch in seinem Genossenschaftssystem Genossenschaftsformen vorgesehen, die weit über die hier geschilderten Ziele hinausgingen. Der große Gedanke von Schulze-Delitzsch bestand darin, die Handwerker weiterhin durch Schaffung von Produktionsgenossenschaften unabhängig von dem Einfluß von Kartellen und Syndikaten und von der Willkür der Rohstofflieferanten zu machen.

Die Produktionsgenossenschaften haben im Schuhmacherhandwerk ebensowenig Bedeutung erlangt, wie in anderen Handwerkszweigen, da die Stärke des Handwerks eben in der individuellen Bedienung des Kunden liegt. Die wenigen Genossenschaften dieser Form, die im Schuhmacherhandwerk gegründet wurden, haben bald den Geschäftsbetrieb wieder eingestellt oder haben sich umgewandelt, entweder in Magazin- oder Einkaufsgenossenschaften. Zu un-

66) Mitteilungen über den 69. Genossenschafts-Tag in Berlin 1933 S. 13.

tersuchen sind zwei Formen von Produktionsgenossenschaften im Schuhmacherhandwerk: die Werk- und die Produktivgenossenschaft, und die Gründe, die zu ihrem völligen Mißerfolg führen.

1. Die Werkgenossenschaften.

a) Die Bedeutung werkgenossenschaftlicher Einrichtungen.

Die Gründung einer Werkgenossenschaft bedeutet die Einrichtung einer Werkstatt mit gemeinsam angeschafften Maschinen. Hier lassen sich die Schuhmacher von fremden Arbeitskräften Teilarbeiten an ihren Werkstücken verrichten, die sie in ihrer eigenen Werkstatt nur mit einem unverhältnismäßigen Zeitaufwand selbst vornehmen können. So dauert das Sohlennähen eines Paar Schuhe mit der Hand etwa 1½ Stunden, während dieselbe Arbeit mit der Maschine in wenigen Minuten geschafft wird. Es werden so gewisse Teilprozesse der industriellen Produktion angeglichen, während die handwerkliche individuelle Fertigstellung in der Werkstatt des Schuhmachers vor sich geht, d. h. die angeschlossenen Schuhmacher bleiben vollkommen selbständig.

Die benötigten Maschinen sind teuer, ihre Anschaffung würde sich nur lohnen bei unausgesetzter Beschäftigung. Da den Mitgliedern der Werkgenossenschaften für die Benutzung der Maschinen nur eine Gebühr berechnet wird, ist auch Nichtmitgliedern die Benutzung der Einrichtung zu ermöglichen. „Eine einfache Buch- und Geschäftsführung, verbunden mit einer Lagerhaltung würde den Geschäftserfolg noch unterstützen"[67]). Bei dieser Betrachtung ist nicht einzusehen, warum die Schuhmacher nicht diese einzigartige Gelegenheit benutzen sollten, um ihre wirtschaftliche Lage auf diese Art gegenüber der Fabrik zu verbessern. Trotzdem haben die Werkgenossenschaften keinen Eingang im Schuhmacherhandwerk gefunden. Neuerdings erst wird der Gedanke der Werkgenossenschaften in Verbindung mit den Lieferungsgenossenschaften wieder erwogen. Die Lieferungsgenossenschaft sollte sich werkgenossenschaftliche Einrichtungen angliedern, die es ihr ermöglichen mit der Industrie in Konkurrenz zu treten. „Bei den Landeslief.Genossenschaften wird zu erwägen sein, ob Einrichtungen geschaffen werden können zum Ausstanzen des Leders und zur Anfertigung der Schäfte"[68]). Eine größere Werkstatt mit allen technischen Einrichtungen hat sich bereits der Zentralverband der deutschen Schuhmacher Rohstoffgenossenschaften in Düsseldorf geschaffen, der hier die erwähnten Vorarbeiten für das ganze Reichsgebiet ausführen kann.

---

67) H. Crüger, Grundlehren und Erfahrungen der Handwerkergenossenschaften, Berlin 1910 S. 160.

68) Der Deutsche Schuhmachermeister, 1934 S. 50.

b) Die geringe Ausbreitung im Schuhmacherhandwerk.

Über die Gründe der geringen Ausbreitung der Werkgenossenschaften im Schuhmacherhandwerk waren sich die Genossenschaftsmänner bereits früher nicht einig. Crüger sah in der mangelnden Verträglichkeit und dem Konkurrenzneid der Handwerker die Ursache[69]). Flender sieht nicht den Konkurrenzneid der Schuhmacher für den Grund an, denn „In Begriff und Wesen der Konkurrenz liegt es, durch irgendwelche Maßnahmen sich vor den das gleiche wirtschaftliche Handeln verfolgenden Wirtschaftssubjekten — den Konkurrenten — Vorteile verschaffen zu wollen, dahin zu streben, etwas vor diesen voraus zu haben. Nun bietet aber gerade die Werkgenossenschaft derartige handgreifliche Vorteile, sodaß gerade Konkurrenzrücksichten den Einzelbetrieb zum Beitritt anspornen müßten, um auf diese einfache Weise den großen Vorsprung intensiver Maschinenbenutzung vor den zahlreichen übrigen handwerklichen Schuhmachereibetrieben, die nicht beitreten, zu gewinnen. Wie daher der Konkurrenzneid den Einzelbetrieb von dem Beitritt zurückhalten soll, ist nicht recht verständlich; das hieße doch andere dadurch schädigen wollen, daß man sich selbst Vorteile vorenthält"[70]).

Die Ursachen für die Nichtbenutzung werkgenossenschaftlicher Einrichtungen sind vielmehr in innerbetrieblichen Gegebenheiten zu suchen, in der Dezentralisation des Schuhmacherhandwerks. Die weitaus meisten Betriebe des Schuhmacherhandwerks sind nach den vorstehenden Untersuchungen kleine und kleinste Betriebe. Der Schuhmacher ist infolgedessen an die Werkstatt gebunden. Eine Unterbrechung der in Angriff genommenen bzw. in Vorbereitung befindlichen Arbeiten, um die genossenschaftliche Werkstatt aufzusuchen, wird dem Schuhmacher darum selten möglich sein. Arbeitskräfte für diese Verrichtung zu eliminieren, ist aus wirtschaftlichen Gründen nicht möglich, und der Meister selbst muß für die laufenden Arbeiten und für die Wünsche der Kunden ständig zur Hand sein. Der Vorteil „den der Handwerker aus seiner Zugehörigkeit zur Werkgenossenschaft ziehen mag, durch Zeit- und Transportverluste wieder eingebüßt werde; außerdem erleidet die Kontinuität des Produktionsprozesses, der sich ehedem geschlossen in der Werkstatt des Meisters unter seinen und seiner Gehilfen Hände abspielte, eine beträchtliche, dem Wesen des Handwerks widersprechende Unterbrechung"[71]).

---

69) H. Crüger, aaO. S. 66.
70) Flender, aaO. S. 65.
71) Fink, aaO. S. 304.

Crüger gibt die Meinungen leitender Genossenschaftsmänner wieder, die aus der Praxis heraus zu einer Ablehnung der Produktionsgenossenschaften kamen: Genossenschaftsleiter Rütz, Cassel, auf dem Freiburger Genossenschafts-Tag: „Wie ich schon bei früheren Gelegenheiten ausgeführt habe, stehe ich den Werkgenossenschaften gegenüber auf dem Standpunkt, den der Herr Anwalt bei den Produktivgenossenschaften einnimmt, indem er vor deren Einrichtungen warnt"[72]). Weiter erfahren wir dort eine Äußerung des Vorsitzenden des ehem. Hauptverbandes: „Wir haben eigentlich vor den Werkgenossenschaften doch beinahe ähnliche Bedenken, wie der Herr Anwalt vor den Produktivgenossenschaften. Jedenfalls gehen wir mit großer Vorsicht vor"[72]).

Diese Äußerungen lassen erkennen, daß die Idee von Schulze-Delitzsch, die Werkgenossenschaften mögen sich aus den Rohstoffgenossenschaften entwickeln, nicht in die Praxis umzusetzen ist. Das gerade Gegenteil ist der Fall: Dort, wo reine Werkgenossenschaften bestanden haben, haben sie sich meistenteils zu Rohstoffgenossenschaften umgebildet.

„Die untere Beitrittsgrenze liegt demnach dort, wo die anteiligen Geschäftsunkosten für die Benutzung des Genossenschaftswerks zur Herstellung der Teilproduktionsprozesse zuzüglich der Zeitverluste und Kosten für die Hin- und Rückbeförderung der Schuhprodukte noch unter dem Wert der dadurch in den Einzelbetrieben ersparten tatsächlichen Arbeitsaufwendungen bleibt. Entweder müssen also durch die genossenschaftliche Maschinenbenutzung entsprechend Werte an Arbeitskräften aus dem Einzelbetriebe gänzlich eliminiert, oder aber die freiwerdenden für andere Zwecke nutzbar gemacht werden können. Dies ist u. E. die wirtschaftliche Vorbedingung für die Beitrittsmöglichkeit des Einzelbetriebes zur Werkgenossenschaft, die obere Beitrittsgrenze liegt andererseits dort, wo dem Einzelbetriebe die Einstellung eigener Maschinen ermöglicht ist"[73]).

Die geforderten wirtschaftlichen Vorbedingungen sind demnach für die kleinen Schuhmachereibetriebe nur in den seltensten Fällen gegeben, sodaß eine reine Werkgenossenschaft z. Zt. in Deutschland nicht festgestellt werden konnte. Auch das Jahrbuch des DGV weist keine Werkgenossenschaft des Schuhmacherhandwerks aus. Die Grundbedingungen für die Bildung von Werkgenossenschaften dürfte sich auch in Zukunft nicht ändern, sodaß der an sich gute Gedanke der Werkgenossenschaften im Schuhmacherhandwerk nicht in die Praxis umzusetzen ist.

---

72) H. Auger, aaO. S. 73.
72) desgl. S. 71.
73) Flender, aaO. S. 67.

2. Die Produktivgenossenschaften.

a) Die wirtschaftlichen Erwägungen.

Wenn festgestellt wurde, daß es sich bei den Werkgenossenschaften um eine Einrichtung handelt, in der das Mitglied nur Teilprozesse an seinem Werkstück vornehmen läßt, unter Beibehaltung seiner juristischen Selbständigkeit, so bedeutet die Mitgliedschaft in einer Produktivgenossenschaft die gemeinsame Herstellung von Produkten, unter Aufgabe der ganzen oder teilweisen Selbständigkeit.

Diese Form des genossenschaftlichen Zusammenschlusses wurde von Schulze-Delitzsch als „die Spitze des ganzen Systems, die höchste Stufe, die am unmittelbarsten an die Lösung der sozialen Frage herantritt" bezeichnet. Aber auch die Produktivgenossenschaft hat ebensowenig im Schuhmacherhandwerk Fuß fassen können, wie die Werkgenossenschaft.

Die Produktivgenossenschaft verlangt, wie bereits angedeutet, die Aufgabe der Selbständigkeit des einzelnen Handwerkers und seine Unterordnung unter die Anordnungen der Geschäftsführung. Die Stellung des Handwerkers „innerhalb des Genossenschaftsbetriebes wäre die eines Arbeiters mit prozentualer Gewinnbeteiligung". Ein selbständiger Schuhmachermeister wird sich aber nicht mehr freiwillig unterordnen wollen. Jeder, der in der Produktivgenossenschaft arbeitenden Meister hat sich im Laufe der Jahre eine andere Arbeitsweise zu eigen gemacht, die er als die allein richtige ansieht. Ein reibungsloses Arbeiten, das für den Geschäftserfolg ausschlaggebend ist, wird sich so nie erreichen lassen. „Ein Gedeihen einer Produktivgenosenschaft setzt aber voraus eine tiefe Überzeugung von der Notwendigkeit des solidarischen Vorgehens, eine vorurteilslose Anerkennung der Arbeitsleistung des Gewerbegenossen und ein festes Vertrauen zu jenen, in deren Hände die Leitung der Genossenschaft gelegt ist"[74]).

Als Leiter der Produktivgenossenschaft ließe sich ein befähigter älterer Meister denken, dem sich die übrigen Mitglieder zu unterordnen haben, in den seltensten Fällen wird dieser jedoch die kaufmännischen Kenntnisse und Fähigkeiten mitbringen, die zur Leitung eines solchen Unternehmens erforderlich sind. Sich einem Geschäftsführer zu unterordnen fällt wiederum den Mitgliedern schwer, da es doch ihr Unternehmen ist und der Geschäftsführer folglich ihr Angestellter. „Die Folgen davon, Wechsel in der Leitung, beständige Agitationen, Uneinigkeit unter den Genossen, veranlassen fortwährend Störungen im ruhigen Gang der Unternehmung. Da jeder

74) H. Crüger, Grundriß des deutschen Genossenschaftswesens, Berlin 1908 S. 56.

Arbeiter (Genosse) sich als selbständig aufspielen will, so hat der Gerant mehr Energie zu entfalten als der Fabrikherr; er muß genügend Autorität besitzen, um die Agitationen seiner Genossen niederzuhalten; er darf sich nicht entmutigen lassen durch das Mißtrauen und die Undankbarkeit der Genossen, die geneigt sind, einen unverschuldeten Geschäftsstillstand seiner Ungeschicklichkeit zur Last zu legen"[75]).

Ist es aber einer Produktivgenossenschaft gelungen, alle Schwierigkeiten zu überwinden, die in den angeführten und in Kapitalbeschaffungssorgen liegen können, so ist die Gefahr groß, daß Abschlußtendenzen gegenüber neuen Mitgliedern einsetzen. Hier ist der wunde Punkt der Produktivgenossenschaft, der von Schulze-Delitzsch nicht erkannt war, als er von der Produktivgenossenschaft als „Gipfelpunkt" seines Systems sprach. Die Schwierigkeiten, die bei der Produktivgenossenschaft zu überwinden sind, hat Schulze-Delitzsch zwar auch gesehen, er glaubte jedoch durch eine entsprechende Erziehung der Handwerker an die Möglichkeit einer solchen Genossenschaftsform. Dies geht aus folgendem Ausspruch hervor, „daß es ihm richtig erscheine, bei Gründung von Produktivassoziationen ruhig abzuwarten, bis das Bedürfnis nach dieser höchsten Stufe der genossenschaftlichen Vergesellschaftung in den Beteiligten von selbst hervortritt, anstatt die Leute zu unvermittelten und gefährlichen Experimenten auf diesem schwierigen Gebiete künstlich anzuhalten"[76]).

Die Abschlußtendenzen sind es gerade, die bei dem eventuellen Gedeihen einer Produktivgenossenschaft, dem Gedanken der genossenschaftlichen Selbsthilfe widersprechen. „Im Falle des Gedeihens einer solchen Genossenschaft werden die Mitbegründer, die durch eisernen Fleiß und Hingabe an das Werk die „Kinderkrankheiten" überwinden halfen, nicht geneigt sein, neue Mitglieder aufzunehmen und sie an den Früchten teilnehmen zu lassen. Es ist ganz natürlich, daß diejenigen, die das große Risiko der ersten Jahre getragen haben, und ihr ganzes ferneres Geschick von dem Gedeihen oder Nichtgedeihen der Genossenschaft abhängig sahen, sich mit dieser und untereinander aufs engste verbunden fühlen und so leicht nicht dafür zu haben sein werden, den Gewinn mit Fremden zu teilen"[77]).

Indem die Produktivgenossenschaft im Verlauf der aufgezeigten Entwicklung ein kapitalistisches Unternehmen wird, ist sie von dem ursprünglichen genossenschaftlichen Gedanken, der zu ihrer Gründung führte, weit abgerückt. Diese Entwicklung zum Fabrikbetriebe kann nur zum Schaden für das gesamte Schuhmacherhandwerk sein.

---

75) Fläxl, Die Produktivgenossenschaft 1872.
76) Thorwart, Kap. Schulze-Delitzsch, Die arbeitenden Klassen S. 232.
77) Wygozinski, Das Genossenschaftswesen in Deutschland 1911 und 1928.

Die Produktivgenossenschaft Schulze-Delitzsch'scher Prägung bringt in die Köpfe der Handwerksmeister eine Verwirrung über die Aufgaben von Industrie und Handwerk. Die Produktivgenossenschaft ist aber auf der Spitze ihrer Entwicklung, eine Fabrik und kapitalistisch gut fundierte Fabriken gibt es genug, sodaß die Produktivgenossenschaft von selbst überflüssig wird.

b) Die Bedeutungslosigkeit für das Schuhmacherhandwerk.

Die Betrachtung des wenigen Materials, das über den Geschäftserfolg von reinen Produktivgenossenschaften berichtet, läßt erkennen, daß dieser nicht ermutigend auf den Gründungseifer der Schuhmacher wirken konnte. „Von den zur Geschäftsstatistik berichtenden Schuhmacherproduktivgenossenschaften aus den Jahren 1912 und 1914 lassen sich einige bemerkenswerte Zahlen feststellen. Es sind dies die Produktivgenossenschaften zu Altona/Ottensen und Memel, deren Geschäftsergebnisse folgendes Bild aufweisen:

1912	Altona-Ottensen	Memel
Einnahmen		
Verkaufserlös an Waren und Rohstoffen	55703	10204
Sonstiger Erlös	352	35
	54055	10239
Ausgaben		
Geschäftslasten	51695	9949
Reingewinn	2360	290
	54055	10239
1914		
Einnahmen		
Verkaufserlös an Waren und Rohstoffen	62858	
Sonstiger Erlös	124	Seit dem Russeneinfall im Herbst 1914 außer Betrieb
	62982	
Ausgaben		
Geschäftslasten	61559	
Reingewinn	1423	
	62982	

Bei der Genossenschaft zu Altona/Ottensen betrugen: die Summe der Aktiven Mk. 25 086.— bzw. Mk. 21 161.—, die Mitgliederzahl 103 bzw. 120 und die Gesamthaftsumme Mk. 16 425.— bzw. Mk.

21 056.—. Rechnet man den durchschnittlichen anteiligen Reingewinn für das Mitglied auf Mk. 22,9 bzw. Mk. 11,6 heraus, so ersieht man, daß selbst wenn nur die Hälfte der Mitglieder in der Genossenschaft tätig gewesen wäre, — das Ergebnis im Verhältnis zur Absicht ein recht klägliches zu nennen ist"[78]).

Ein weiteres Beispiel in dieser Hinsicht bildet der Bericht des Gründers der weimarischen Schuhfabrik Rodegast auf dem allgemeinen Genossenschaftstag in Frankfurt a. M. 1908. Danach wurde die Fabrik als Produktivgenossenschaft gegründet. Die Unmöglichkeit, diese Genossenschaftsform fortzuführen, führte zur allmählichen Umwandlung in eine Magazingenossenschaft. Auch Fromm hat an dem Beispiel einer Schuhmacherproduktivgenossenschaft aus dem Jahre 1902 nachgewiesen, daß diese Genossenschaftsart im Schuhmacherhandwerk keine Lebensfähigkeit besitzt.

Aus diesen Erfahrungen heraus kamen die verantwortlichen Genossenschaftsmänner schon frühzeitig zu den auch bereits im Abschnitt über die Werkgenossenschaften erwähnten Warnungen vor der Gründung von Produktivgenossenschaften. „Handwerkerproduktivgenossenschaften in den Kreis unserer Betrachtungen hineinzuziehen scheint mir bis auf weiteres gar keine Veranlassung vorzuliegen. Wir wollen keine Erwartungen erwecken, von denen wir doch ganz genau wissen, daß die bitterste Enttäuschung nicht ausbleiben kann"[79]).

Wir stellen rückschauend fest, daß die Produktivgenossenschaft in der Hauptsache zwei schwache Punkte aufweist. Einmal liegt das Kriterium der Produktivgenossenschaft in der leitenden Arbeit. Wir stellten fest, daß in der Frage der leitenden Arbeit selten die im Interesse eines reibungslosen Geschäftsganges erforderliche Übereinstimmung zwischen den Beteiligten zu erzielen ist. Zum anderen verläßt die Produktivgenossenschaft mit dem Erreichen einer gewissen Kapazitätsgrenze den Gedanken der genossenschaftlichen Selbsthilfe. Mit dem Einsetzen von Abschlußtendenzen wird sie zur Fabrik mit rein kapitalistischem Profitstreben. „Das Streben nach Erhaltung der äußeren Selbständigkeit und Freiheit erwies sich bei dem Handwerkerstande stärker als jeglicher Hinweis auf die Notwendigkeit eines Zusammenschlusses. So kam es, daß die „genossenschaftlichen Vorstufen", die diese Tendenz ja begünstigten, sich kräftig entwickelten, ja zum eigentlichen praktischen Genossenschaftsziel wurden, während die Produktivgenossenschaft zumeist Ablehnung fand"[80]).

78) Flender, aaO. S. 72/73.
79) H. Crüger, Grundlehren und Erfahrungen . . . S. 65.
80) König, Die gewerbliche Produktivgenossenschaft in Deutschland, Gießen 1924 S. 28.

Nach dem Mißerfolg der ersten Schuhmacherproduktivgenossenschaften ist dann auch aus den Kreisen des Handwerks kein Versuch zur Gründung einer solchen Genossenschaftsart festzustellen. Die Statistik des DGV ist nicht in der Lage, eine reine Schuhmacherproduktivgenossenschaft im Altreich auszuweisen.

In Österreich hat die Produktivgenossenschaft eine etwas größere Bedeutung als im Altreich erlangt, da sie hier die fehlende Industrie ersetzt. Da kein Zahlenmaterial hierüber vorliegt, sind auch noch keine Aussagen zu machen, wie weit die nach dem Anschluß auch in Österreich vordringende Industrie den bestehenden Produktivgenossenschaften noch eine gewisse Existenzmöglichkeit in der Folgezeit belassen.

Schluß.

Zusammenfassende Würdigung.

Der Boden für die Entwicklung von Schuhmachergenossenschaften wurde vorbereitet durch den wirtschaftlichen Niedergang des Handwerks seit dem Beginn des 19. Jahrhunderts. Die Gründe für diesen Niedergang sind im Vordringen des Fabriksystems zu sehen, dessen Überlegenheit in den vielfachen Vorteilen gegenüber der handwerklichen Betriebsweise liegen. Der größte Vorteil der konzentrierten Betriebsweise der Fabrik besteht im verbilligten Großeinkauf und ist bedingt durch die vorherrschende Stellung des Faktors Kapital. Hier setzten die Bemühungen der ersten Genossenschaftsmänner ein, unter denen Schulze-Delitzsch der bedeutendste war, indem sie durch Zusammenschluß möglichst vieler Handwerker die einzelnen kleinen Kapitalien zu einem großen Kapital sammelten, um somit zu den Vorzügen des verbilligten Großbezuges an Rohstoffen zu kommen. Die mit dem Jahre 1849 einsetzenden Assoziationsbestrebungen im Schuhmacherhandwerk waren in ihrem Kern gesund, das ist durch die Entwicklung der Schuhmacher-Rohstoff- oder Einkaufsgenossenschaften erwiesen. Diese Art der Genossenschaft gleicht die Vorteile des Fabriksystems etwas aus und läßt den zusammengeschlossenen Schuhmachern den billigeren Großbezug in Form der nur wenig später von Schulze entwickelten Warenrückvergütung zugute kommen. Das bedeutet an sich noch keine Konkurrenzfähigkeit mit dem Fabriksystem, diese sollte in Verkennung der Aufgaben des Handwerks erreicht werden durch die verschiedenen Formen der Produktionsgenossenschaft im Schuhmacherhandwerk: die Werk- und die Produktivgenossenschaft. Diese Arten sollten die beteiligten Schuhmacher zu Unternehmern machen und sie an allen Vorteilen des Fabriksystems teilnehmen lassen. In der Praxis zeigte es sich, daß die Vergesellschaftung der Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit beim Faktor Kapital wohl möglich ist, jedoch beim Faktor Arbeit am inneren Widerspruch zwischen dem Wesen dieses Faktors und dem gesellschaftlichen Zusammenwirken der Handwerker leidet. Dieser Widerspruch ist bei der Werkgenossenschaft in der Starrheit der handwerklichen Betriebsweise und bei der Produktivgenossenschaft in der leitenden

Arbeit begründet und wird um so geringer, je größer der Anteil des Faktors Kapital am Betriebsvorgang ist; damit setzt aber die Entwicklung zur Fabrik ein, die durch Abschlußtendenzen gegen neue Mitglieder eingeleitet wird. Diese Entwicklung ist der Produktivgenossenschaft eigen, widerspricht aber dem Genossenschaftsgedanken und ist dazu angetan, die wirtschaftliche Lage des gesamten Schuhmacherhandwerks weiterhin zu verschlechtern. Der Mißerfolg der ersten Produktionsgenossenschaften hat denn auch zu keinen weiteren Gründungen dieser Art geführt. Dadurch wurden Forscher wie Fink, veranlaßt, die Handwerkergenossenschaften überhaupt abzulehnen. Die Erfolge der Schuhmachereinkaufsgenossenschaften lassen es jedoch nicht zu, dieser Ansicht zuzustimmen.

Die Grenzen der Entwicklung der Schuhmachereinkaufsgenossenschaften liegen in der Kapitalarmut dieses Handwerkszweiges. Die mittleren und kleineren Betriebe sind dem Genossenschaftswesen aufgeschlossener als die kleinen und kleinsten Betriebe; diese sind gezwungen, die Kreditbedingungen des Handels in Anspruch zu nehmen, jene nehmen den Handel nur in einem immerhin erweiterungsfähigen Anteil ihres Bezuges von der Genossenschaft in Anspruch. Die unrentablen Kleinstbetriebe sind nicht allein durch das siegreiche Vordringen des Fabriksystems in wirtschaftliche Bedrängnis geraten, sondern sind zum allergrößten Teil auf völlig unzureichender Kapitalbasis gegründet worden. Die zur Führung des Handwerksbetriebes notwendigen Kenntnisse und handwerklichen Fertigkeiten entsprachen zum großen Teil nicht den Erfordernissen, um die Arbeitsgebiete gegenüber der Fabrik halten zu können. Die kompromißlose Betonung des Leistungsgedankens kann allein das Schuhmacherhandwerk zu einer neuen Blüte handwerklichen Gewerbefleißes führen. Die Ausmerzung der unrentablen Betriebe kann der Ausbreitung der Schuhmachereinkaufsgenossenschaften einen neuen Auftrieb geben, denn dieser Genossenschaftsart allein gehört die Zukunft im Schuhmacherhandwerk, was nicht ausschließt, daß sie andere Aufgaben, wie die Vermittlung von Lieferungsgeschäften übernimmt. Die Übernahme von Lieferungsaufträgen und deren Weiterleitung an die Mitglieder ist denn auch tatsächlich nach 1933 teilweise in den Aufgabenbereich der Einkaufsgenossenschaften einbezogen worden. Man hat nach dem Mißerfolg der Schuhmacherlief.Genossenschaften, die in der Kriegszeit in großer Zahl gegründet worden waren, von neuen Gründungen lokaler Lieferungsgenossenschaften abgesehen und beschlossen, diese Aufgaben den bestehenden lokalen Einkaufsgenossenschaften zu übertragen. Die Verteilung der Großaufträge soll von einer Zentrale aus geregelt werden und steht unter dem Gesichtspunkt wehrwirtschaftlicher Erwägungen.

Die Entwicklung der Schuhmachergenossenschaften kann weiterhin einen Auftrieb erfahren durch die Erziehung der Schuhmacher zum genossenschaftlichen Denken und zum unbedingten Leistungswillen und ist Aufgabe der berufsständischen Organisationen, denen auch die Beachtung einer guten handwerklichen Ausbildung der Schuhmacher obliegt.

Anhang.

I. Die Geschäftsergebnisse der Schuhmachereinkaufsgenossenschaften. (Jahrbücher des DGV.)

Tabelle 1.

Umsatz und Gewinn und Verlust in RM.

Jahr	Zahl der bericht. Gen.	Mitgl. stand	Umsatz (81)	Gesch. erträgn.	Gesch. lasten	Reingewinn	Verlust
1925	88	10719	9771244	1527482	1329457	224635	25379
1926	87	10115	9575862	1496724	1265614	237126	6016
1927	96	10755	11846404	1865804	1596682	272780	3658
1928	96	11263	12617031	2059251	1820024	261122	21895
1929	92	10583	11185380	1930115	1718274	226182	14341
1930	90	10365	10726431	1980752	1760617	227060	6925
1931	78	8787	7912413	1419273	1330925	117735	29387
1932	77	8632	5688202	1221270	1223254	67793	69777
1933	84	8826	5807309	1323585	1201621	145332	23368
1924	85	9575	6219520	1378357	1264930	142003	28576
1935	89	9516	7099291	1575969	1396578	197536	18145
1936	91	9250	8413466	1803794	1545713	259061	980
1937	101	9976	10356163	2172176	1869517	306864	4205

Es entfallen durchschnittlich:

Jahr	a) auf die Genossenschaft			b) auf das einzelne Mitglied		
	Umsatz	Gesch. erträgn.	Gesch. lasten	Umsatz	Gesch. erträgn.	Gesch. lasten
1925	111037	17358	15107	912	143	124
1926	110067	17204	14547	947	148	125
1927	123400	19435	16632	1102	173	149
1928	131427	21451	18959	1120	183	162
1929	121580	20980	18677	1057	182	162
1930	119182	22008	19562	1035	191	170
1931	101441	18196	17063	901	162	152
1932	73873	15861	15886	659	141	142
1933	69135	15757	14305	658	150	136
1934	73171	16216	14882	650	144	132
1935	79767	17708	15692	747	166	147
1936	92456	19822	16986	910	195	167
1937	102536	21507	18510	1038	218	187

81) 1938 und 1939 siehe S. 75.

Tabelle 2.

Die Aktivbestände und ihre Aufteilung (in RM.).

Jahr	Guthaben	Forderungen	Bestände	Inventar Gebäude	Sonstige Vermög.	Bilanzsumme
1925	272317	913072	2099356	571195	2498	3883817
1926	408378	1162953	2074178	553935	3325	4208785
1927	570018	1699311	3014171	985188	29007	6301353
1928	903094	1840612	3036924	1445149	18652	7266326
1929	1144256	1785335	2771310	1503777	8955	7227974
1930	1183154	1846800	2602702	1513218	59364	7212163
1931	923386	1607455	1740270	1259972	12898	5573368
1932	834389	1475895	1340961	1532651	19252	5272925
1933	786343	1531876	1335455	1422704	46242	5145988
1934	699397	1441864	1501242	1278134	64127	5013340
1935	738983	1553842	1699546	1515845	21672	5528033
1936	669715	1395214	1839558	1320891	84241	5310599
1937	748572	1310884	2222267	1519709	34492	5840129

Es entfallen durchschnittlich:

	a) auf eine Genossenschaft			b) auf das einzelne Mitglied		
Jahr	Guthaben	Forderungen	Bestände	Gulthaben	Forderungen	Bestände
1925	3095	10376	23856	25	85	196
1926	4694	12218	23841	40	115	205
1927	5938	17701	31398	53	158	280
1928	9407	19173	31635	80	163	270
1929	12438	19406	30123	108	169	262
1930	13146	20520	28919	114	178	251
1931	11838	20608	22311	105	183	198
1932	10836	19168	17415	97	171	155
1933	9361	18236	15898	89	174	151
1934	8228	16963	17692	73	151	157
1935	8303	17459	19096	78	163	179
1936	7360	15332	20215	72	151	199
1937	7412	12979	22003	75	131	223

Tabelle 3.

Die Betriebsmittel (Passiva) und ihre Aufteilung (in RM.).

Jahr	Geschäfts-guthaben Reserven	Rückstellungen Wertberichti-gungsposten	Kapital-Sicherungs-Spareinlagen	Schulden	Sonstige Schulden (Ausgabe-reste)
1925	1226572	—	762415	1593686	76509
1926	1389886	—	1172901	1324107	94765
1927	1883396	—	1799202	2160378	185597
1928	2076960	—	2404985	2296783	228233
1929	2184372	—	2596876	2024714	196544
1930	2241935	—	2713207	1891488	138473
1931	1995288	—	2039219	1269409	151717
1932	1874175	—	1808842	1375677	146438
1933	1886275	180735	1543001	1307295	83350
1934	1898909	256500	1409881	1234972	71075
1935	2063075	305207	1375118	1544055	43042
1936	2040830	293455	1173589	1378370	165294
1937	2424174	324468	1132681	1500477	151465

Es entfallen durchschnittlich:

a) auf die Genossenschaft.

1925	13938	—	8664	18110	869
1926	15976	—	13482	15105	1089
1927	19619	—	18742	22504	1933
1928	21635	—	25052	23925	2377
1929	23743	—	28227	22008	2136
1930	24910	—	30147	21017	1539
1931	25581	—	26144	16274	1945
1932	24340	—	23491	17866	1902
1933	22456	2152	18369	15563	992
1934	22340	3018	16587	14529	836
1935	23181	3429	15451	17349	484
1936	22427	3225	12897	15147	1816
1937	24002	3213	11215	14856	1500

b) auf das einzelne Mitglied.

Jahr	Geschäftsguthaben Reserven	Rückstellungen Wertberichtigungsposten	Kapital-Sicherungs-Spareinlagen	Schulden	Sonstige Schulden (Ausgabereste)
1925	114	—	71	149	7
1926	137	—	116	130	9
1937	175	—	167	201	17
1928	184	—	214	204	20
1929	206	—	245	191	19
1930	216	—	262	183	13
1931	227	—	232	145	17
1932	217	—	210	159	17
1933	214	21	175	148	9
1934	198	27	147	129	7
1935	217	32	145	162	5
1936	221	32	127	149	18
1937	243	33	114	150	15

Folgende gleichartige Posten sind bei den einzelnen Aufteilungen jeweils zusammengefaßt:

Aktiva.

1. In den Guthaben sind enthalten: Guthaben bei Kreditgenossenschaften, Kassenbestand, Hypotheken, Bankguthaben, Postscheck, Beteiligungen, Wertpapiere, Anzahlungen von Lieferanten.
2. In den Forderungen: Warenforderungen an Mitglieder und Nichtmitglieder, Wechselforderungen u. a.
3. In den Beständen: alle Warenbestände.
4. Im Inventar: Inventar, Grundstücke, Gebäude, Maschinen und Werkzeuge.
5. Im „Sonstigen Vermögen": alle Einnahmenreste.

Passiva.

1. In den Geschäftsguthaben: Die Geschäftsguthaben der bleibenden und ausscheidenden Mitglieder, Anzahlungen von Kunden, Reserven und Anteile.
2. Rückstellungen und Wertberichtigungsposten.
3. Kapital-, Sicherungs- und Spareinlagen.
4. In den Schulden: Schulden an Banken, laufende Akzepte, Schulden an Lieferanten, Hypothekenschulden einschl. Zinsen.
5. In den „Sonstigen Schulden": alle Ausgabenreste.

II. Die monatliche Umsatztätigkeit der Schuhmachereinkaufsgenossenschaften.

Ab Januar 1938 bis März 1939 einschl.

(Bearbeitet vom Statistischen Reichsamt, Abt. VI.)

Auszug.

1938	Anzahl der berichtenden Genossensch.	Anzahl der Mitglieder	Umsatz RM	Einkauf RM	Außenstände für Warenlieferungen am Monatsende RM	Schulden an Lieferanten am Monatsende RM	Lagerbestand am Monatsende RM
Januar	57	4791	462232	247267	518344	210597	825818
Februar	57	5179	437525	266374	561240	240989	869846
März	58	5323	524470	290585	579014	248324	920828
April	60	5479	489325	312415	600622	319276	998365
Mai	56	5235	549575	292994	589229	275000	909076
Juni	57	5250	506132	258446	587736	261968	934255
Juli	56	4959	485831	269540	581474	246151	872816
August	55	5218	531386	257917	560284	228696	862605
September	59	5453	635928	340188	618795	250046	890428
Oktober	55	5145	563997	321498	537663	242405	852485
November	54	5124	569436	249554	536892	202866	785034
Dezember	53	4503	474029	213372	437407	148239	740087
1939							
Januar	50	4702	512733	311893	500975	232438	764992
Februar	54	5129	487388	234759	553634	153807	807681
März	54	5123	621681	316247	538775	194902	825629

1938	Umsatz insg. in v. H. d. Monatsdurchschn. 1932	Umsatz je Mitglied RM	Außenstände in v.H. des Umsatzes	Schulden an Lieferanten i. v. H. des Einkaufs	Schulden an Lieferanten i. v. H. des Aussenst.	Schulden an Lieferanten i. v. H. des Lagerbest.	Lagerdauer in Tagen	Umschlaghäufigkeit (auf 1 Jahr berechnet)
Januar	135,4	96	175,2	85,2	40,6	25,5	105,1	3,5
Februar	121,8	84	206,0	90,5	42,9	27,7	101,6	3,6
März	140,2	99	168,5	85,5	42,9	27,0	98,6	3,7
April	128,3	89	184,6	102,2	53,2	32,0	111,0	3,3
Mai	149,5	105	161,8	93,9	46,7	30,3	84,8	4,3
Juni	136,0	96	174,6	101,4	44,6	28,0	109,4	3,3
Juli	136,5	98	166,1	91,3	42,3	28,2	93,5	3,9
August	145,1	102	160,5	88,7	40,8	26,5	98,4	3,7
September	166,8	117	144,4	73,5	40,4	28,1	75,6	4,8
Oktober	154,6	110	141,7	75,4	45,1	28,4	83,2	4,4
November	157,1	111	146,4	81,3	37,8	25,8	83,9	4,4
Dezember	149,7	105	140,5	69,5	33,9	20,0	120,4	3,0
1939								
Januar	155,0	109	142,2	74,5	46,6	30,4	78,1	4,7
Februar	134,2	95	174,0	65,5	27,8	19,0	84,6	4,3
März	170,1	121	136,0	61,6	36,2	23,6	85,1	4,3

III. Die Geschäftsergebnisse einzelner Schuhmachereinkaufsgenossenschaften in den Jahren: 1925, 1927, 1937.

(Jahrbücher des DGV und Fragebogen)

Genossenschaft	Jahr	Anteil	Haftsumme	Mitgliederstand	Umsatz	Summe der Geschäftserträgnisse	Summe der Geschäftslasten	Reingewinn	Dividende auf Guthaben	Dividende auf Waren
		RM	RM		RM	RM	RM	RM	in %	
Dresden: Rohstoffverein der Schuhmacherinnung zu Dresden	1925	100	100	1097	665109	111601	111247	354	10	6
	1927	100	100	782	724498	136125	135213	912	—	7
	1937	150	150	450	253780	64165	52885	11280	3	3
Leipzig: Schuhmacher-Rohstoffgenossenschaft zu Leipzig eGmbH.	1925	100	100	682	616661	77178	68356	8822	15	6
	1927	100	100	704	814243	125229	117221	8008	8	6
	1937	100	100	539	400480	102775	94482	8293	4	4
Halle a/S.: Schuhmacher-Rohstoffgenossenschaft zu Halle a/S.	1925	450	450	83	139218	16511	12680	3831	10	1
	1927	450	450	95	153445	25732	21065	4667	10	—
	1937	450	450	102	174247	42500	35364	7136	4	8+2
Zwickau: Schuhmacher Rohstoffverein-Produktivgenossenschaft in Zwickau/S.	1925	100	100	284	349889	42327	39289	3038	10	4
	1927	100	100	296	365323	45143	41325	3818	10	5
	1937	100	100	247	215935	40483	34199	6284	5	3
München: Schuhmacher-Rohstoffgenossenschaft mbH.	1925	100	200	146	150944	17416	16116	1300	10	3
	1927	100	200	146	162510	28041	26200	1841	10	4
	1937	100	200	260	179201	43431	41680	1751	5	3

Hagen i. W.: Schuhmacher-Rohstoffverein zu Hagen i. W.	1925	100	300	97	121606	10476	10277	199	5	—
	1927	100	200	94	88077	4910	8568	—	—	—
	1937	200	200	59	116883	22346	21226	1120	3	3
Duisburg-Ruhrort: Rohstoffverein der Schuhmacher in Duisburg-R. eGmbH.	1925	300	300	33	25149	3106	3082	24	—	—
	1927	200	200	129	185611	39138	38722	416	10	4
	1937	200	200	188	173949	32891	30165	2726	5	4
Elberfeld: Rohstoffverein der Schuhmacher i. Wuppertal-Elberfeld eGmbH.	1925	300	300	124	—	30443	24081	6362	9	5+8
	1927	300	300	121	300098	32767	22418	10349	71/2	5+9
	1937	300	300	112	200261	39176	30239	8937	5	51/2
Krefeld: Gewerbliche Vereinigung der Schuhmacher in Krefeld.	1925	200	200	172	177907	32690	28846	3844	5	2
	1927	200	200	161	183222	32093	29802	2291	5	4
	1937	200	200	111	105684	27154	22135	5019	5	4
Bautzen: Rohstoffgenossenschaft der vereinigten selbständigen Schuhmacher zu Bauzen eGmbH.	1927	100	100	122	179378	20130	15557	4573	8	5
	1937	100	100	126	91710	18625	16525	2100	3,5	2,5
Würzburg: Unterfränkische Einkaufs- und Lieferungsgenossenschaft der Schuhmacher zu Würzburg.	1925	100	200	136	152000	23649	16620	2029	8	5
	1937	100	200	131	147854	28477	24217	4260	4	4

IV. Die Aufteilung der Schuhmacher-Innungen, Schuhmachereibetriebe und Schuhmachergenossenschaften auf die Bezirksstellen. (Bezirke der Landeshandwerksmeister.)

Stand vom 1. 6. 1936.

Die Organisation der Schuhmacher ist der „Reichsinnungsverband des Schuhmacherhandwerks". Das Fachgebiet umfaßt: Schuhmacher, Orthopädieschuhmacher, Schäftemacher, Stepper, Holzschuh- und Pantoffelmacher, Gerber, Lederglätter, -presser und -schärfer.

Bezirksstelle (Bezirk des Landeshandwerksmeisters)	Anzahl der Innungen (82)	Anzahl der Betriebe (82)	Anzahl der Genossenschaften (83)	Wieviel Betriebe auf eine Genossenschaft.
I. Ostpreußen	37	3499	2	1750
II. Schlesien	51	16651	9	1850
III. Berlin-Brandenburg	53	13188	4	3297
IV. Pommern	37	4889	4	1222
V. Nordmark	55	9084	7	1298
VI. Niedersachsen	75	12936	8	1617
VII. Westfalen (Niederrhein)	92	17420	17	10247
VIII. Rheinland	41	9930	2	4965
IX. Hessen	54	11580	5	2316
X. Mitteldeutschland	66	14012	6	2335
XI. Sachsen	34	11988	9	1332
XII. Bayern	149	19768	9	2196
XIII. Südwestdeutschland (Württ.)	65	7697	11	6997
XIV. Baden	41	5980	9	664
XV. Saarpfalz	23	2823	—	—
Gesamtzahl:	873	161445	102	—

82) Spitz, Die Organisation des deutschen Handwerks 1936 S. 678—710.
83) Nach Angaben des Reichsinnungsverbandes des Schuhmacherhandwerks.

V. Leistungen des Zentralverbandes deutscher Schuhmacher-Rohstoff-Genossenschaften e.G.m.b.H., Sitz Düsseldorf 1924 bis 1938[84]).

Geschäftsjahr	Warenumsatz	Kapital-Dividende (+ Aufwertung)		Zinsen für Sicherheitseinlagen		Warenrückvergütung		Auszahlung an Sterbegeld ab 1. 4. 1926
	RM	%	RM	%	RM	%	RM	RM
1. 1. bis 31. 3. 1924	253862	—	—	—	—	3	7615	—
1924/25	2128342	+10	8250	10	560	2	37598	—
1925/26	3363068	+10	12084	10	926	2	54088	—
1926/27	3944351	+10	14866	10	2855	2,5	85966	6950
1927/28	4696681	+5	9335	9	4122	2,5	103734	11200
		4	11486					
1928/29	4474106	5	14105	9	9365	2,5	103801	14650
1929/30	4728098	5	15159	10	16750	2,5	105748	17550
1930/31	5016378	5	15078	10	21926	2,5	111829	14800
1931/32	3884411	5	14133	7	16833	1,5	53122	15450
1932/33	2651226	5	12352	5	10215	1,5	38874	19050
1933/34	2868574	4	10700	4	7846	2,5	58523	12400
1934/35	3369059	4	10333	4	6790	2,5	65339	12425
1935/36	3818823	4	10113	4	7450	3	89160	11780
1. 4. bis 31. 12. 1936	3865414	4	7290	4	6221	2	59853	9350
Nach der Verschmelzung								
1937	5793847	4	11153	4	4910	1	55968	14865
1938	6112686	4	12470	—	—	—,5	31180	17650
	60968926		188907		116769		1062398	178120

Insgesamt = RM. 1 546 194.—

84) Zentralverband deutscher Schuhmacher-Rohstoff-Genossenschaften e.G.m.b.H., Sitz Düsseldorf Geschäfts-Bericht 1938.

Literaturverzeichnis.

Beckers, Die Lieferungsgenossenschaften im Handwerk und ihre wirtschaftliche Bedeutung, Köln 1935.

Crüger, Die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften in den einzelnen Ländern, Jena 1892.

Besserung der wirtschaftlichen Lage des Handwerks durch Rohstoffgenossenschaften, Berlin 1894.

Einführung in das deutsche Genossenschaftswesen, Berlin 1907.

Grundriß des deutschen Genossenschaftswesens, Berlin 1908.

Kritische Bemerkungen zu Entwicklungstendenzen im deutschen Genossenschaftswesen, Berlin 1909.

Grundlehren und Erfahrungen für Handwerksgenossenschaften, 1910.

Conrad, Politische Oekonomie, Jena 1915.

Deumer, Das deutsche Genossenschaftswesen, 1919.

Feder, Das Programm der NSDAP und seine weltanschaulichen Grundlagen, 1934.

Fahl, Die Handwerkergenossenschaften in Ostpreußen, 1936.

Fink, Das Schulze-Delitzsche Genossenschaftswesen und die modernen genossenschaftlichen Entwicklungstendenzen, 1909.

Fläxl, Die Produktivgenossenschaft, 1872.

Flender, Entwicklung und Bedeutung des Genossenschaftswesens im Schuhmacherhandwerk, 1923.

Francke, Die Schuhmacherei in Bayern, 1893.

Frobenius, Die Genossenschaften, die Gedanken der Gesetzgebung für ihre Einrichtung und ihre Stellung zum Staat. 1924.

Fromm, Die Genossenschaften im Schuhmacherhandwerk, 1904.

Fuchs, Genossenschaftsrecht und Genossenschaftsween, 1928.

Gamming, Das Handwerkergenossenschaftswesen in Württemberg, 1911.

Gierke, v., Rechtsgeschichte der deutschen Genossenschaft,

Graf, Das Genossenschaftswesen im Handwerk.

Grünfeld, Hildebrand Genossenschaftswesen.

Hamann, Kartelle und Genossenschaften in ihrer inneren Verwandtschaft, 1922.

Häntschke, Die gewerblichen Produktivgenossenschaften in Deutschland, 1894.

Hammans, Das Genossenschaftswesen im deutschen Bäckerhandwerk, 1936.

Heuel, Die Zentralgenossenschaftsverbände und die Zentralgenossenschaften, 1928.

Hinz, Der genossenschaftliche Gedanke und seine Entwicklung, 1926.

Hyna, Das gewerbliche Genossenschaftswesen in Schlesien, 1930.

Jacob, Volkswirtschaftliche Theorie der Gnossenschaften, 1913.

Kanter, Das Schuhmachergewerbe in Breslau, (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 70).

Katscher, Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften in Deutschland und Österreich.

Kerlen, Die Genossenschaft als Unternehmungsform, 1925.
Klein, Das Organisationswesen der Gegenwart, 1913.
Knittel, Beiträge zur Geschichte des deutschen Genossenschaftswesens, 1895.
König, Gewerbliche Produktivgenossenschaften in Deutschland, 1924.
Kuhlmann, Kartellbegriff und Genossenschaften, 1930.
Kulemann, Die Genossenschaftsbewegung, 1. u. 2. Bd. 1922 u. 1925.
Krumbach, Wirtschaftliche Voraussetzungen und Erfolgsmöglichkeiten des Handwerkergenossenschaftswesens unter besonderer Berücksichtigung der Kriegs- und Nachkriegszeit, 1926.
Lexis, Das Handelswesen I. Teil, 1923.
Liefmann, Unternehmungsformen.
Meier, Die Probleme des gemeinschaftlichen Einkaufs, 1929.
Middelmann, Vereinigungen von Genossenschaften, 1930.
Müller, Wesen, Grundsätze, und Nutzen der Konsumvereine, 1900.
Neudörfer, Grundriß des Genossenschaftswesens.
Nübling, Das Schustergewerbe in Württemberg. (Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Bd. 64).
Das Ledergewerbe in Württemberg. (Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Bd. 69).
Otto, Das deutsche Handwerk.
Paech, Die wirtschaftliche Bedeutung der kleingewerblichen Genossenschaften, 1912.
Parisius-Crüger, Das Reichsgesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften.
Peters, Zur neuesten Entwicklung des Genossenschaftswesens im Handwerk, 1906.
Purpus, Lieferungsverbände im Handwerk, 1916.
Robens, Die Organisation im deutschen Genossenschaftswesen, 1925.
Ruhmer, Entstehungsgeschichte des deutschen Genossenschaftswesens. (Genossenschafts- und Sozial-Bücherei Bd. 1, Hrs. R. Schloesser).
Schmalenberg, Der Ausbau der Bäckergenossenschaften, 1927.
Schmelzer, Die Produktivgenossenschaften, deren Wesen und Bedeutung für das Handwerk, 1906.
Schmoller, Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im 19. Jahrhundert.
Schulze-Delitzsch, Assoziationsbuch für deutsche Handwerker, 1853.
Die arbeitenden Klassen und das Assoziationswesen in Deutchland, 1. Aufl. 1858.
Die Entwicklung des Genossenschaftswesens in Deutschland, 1870.
Schriften und Reden s. Thorwart.
Schwamm, Handwerker-Einkaufsgenossenschaften, 1933.
Schwellenbach, Die Handwerker-Warengenossenschaften, 1933.
Seelmann, Die Systeme im modernen Genossenschaftswesen, ihre Geschichte und ihr gegenwärtiger Stand, 1918.
Siedbürger, Lisnik, Droescher, Genossenschaftlicher Einkauf im deutschen Schuhmacherhandwerk. (Genossenschaftliche Zeit- und Streitfragen, Heft 30).
Sombart, Der moderne Kapitalismus, 1. u. 2. Bd. 1906, 3. Bd. 1923,
Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert, 1903.
Spitz, Die Organisation des deutschen Handwerks, 1936.
Staudinger, Die Konsumgenossenschaft, 1908.
Strauch, Kleingewerbliche Einkaufsgenossenschaften, 1922.
Thiehs, Handel und Gewerbe, 1928.
Thorwart, Hermann Schulze-Delitzschs Schriften und Reden 1909.
Totomianz, Anthologie des Genossenschaftswesens, 1922.
Internationales Handwörterbuch des Genossenschaftswesens, 1927/28.
Voigt, Das Handwerk nach den Berufszählungen von 1882 und 1895 (Schriften des Vereins für Sozialpolitik).

W a l d e c k e r, Die eingetragenen Genossenschaften.
W e b e r, Konsumgenossenschaftswesen als Synthese von Gemeinschaft und Gesellschaft, 1925.
W i l b r a n d t, Die Bedeutung der Konsumgenossenschaft, 1914.
W i l l, Das Handwerk als Kriegslieferant.
W i t t k o p f, Die deutschen Genossenschaftsverbände, ihre Aufgaben und ihre Bedeutung, 1924.
W i t t m a n n, Die Produktivgenossenschaft im Gewerbe, 1911.
W y g o d z i n s k i, Das Genossenschaftswesen in Deutschland, 1911 u. 1928.

Jahrbücher, Zeitschriften, Zeitungen, Berichte usw.

Jahrbuch des Deutschen Genossenschafts Verbandes (DGV).
Jahrbuch des Deutschen Handwerks.
Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik.
Jahr- und Adreßbuch der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften im Deutschen Reich, 1908 u. 1915.
Untersuchungen des Enquete-Ausschusses: Das deutsche Handwerk, Generalbericht, 1930.
Mitteilungen zur deutschen Genossenschaftsstatistik.
Mitteilungen des Allgemeinen Verbandes.
Statistik des Deutschen Reiches.
Beiträge zur Wirtschaftslehre der Genossenschaften (Schriften der Handels-Hochschule Königsberg/Pr. Heft 6).
Der deutsche Volkswirt.
Konsumgenossenschaftliche Praxis.
Deutsches Handwerk.
Vierteljahrsschrift für Genossenschaftswesen.
Blätter für Genossenschaftswesen.
Genossenschaftliches Korrespondenzblatt.
Schuhmacherei.
Berliner Schuhmacherzeitung.
Der deutsche Schumachermeister.
Handwerks-Zeitung.
Leipziger Schuh- und Lederzeitung.
Norddeutsche Schuhmacher-Zeitung.
Der Maßschuhmacher.
Leipziger Illustrierte Schuhmacher-Zeitung.
Süddeutsche Schuh- und Lederzeitung.
Völkischer Beobachter.
Das Reichsgesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften von 1889.
Statuten.
Geschäftsberichte.
Rückfragen und Auskünfte.
Festschrift des Zentralverbandes deutscher Schuhmacher-Rohstoff-Genossenschaften 1926.

Lebenslauf.

Am 5. August 1907 wurde ich, Fritz Heese, in Nowawes (Potsdam) als Sohn des Paul Heese und dessen Ehefrau Berta geb. Schatter geboren.

Nach der Übersiedlung meiner Eltern nach Berlin im Jahre 1910 besuchte ich hier von 1913 bis 1921 die Volksschule. Nach einigen Jahren praktischer Tätigkeit in der gewerblichen Wirtschaft kehrte ich zur Schule zurück und habe im Jahre 1935 das Abitur an einem städtischen Berliner Gymnasium bestanden.

Von 1935 bis 1939 war ich an der Berliner Universität immatrikuliert und studierte hier Rechts- und Staatswissenschaften. Während des Studiums habe ich beim Reichsnährstand, der Deutschen Arbeitsfront und in der Organisation der gewerblichen Wirtschaft gearbeitet.

Am 7. Dezember 1938 habe ich in Berlin die Diplomprüfung für Volkswirte bestanden und am 27. Oktober 1939 die staatswissenschaftliche Doktorprüfung.